

# NATIONALØKONOMISK TIDSSKRIFT

UDGIVET AF NATIONALØKONOMISK FORENING

REDAKTIONSUDVALG:

ERIK HOFFMEYER . OTTO MÜLLER . ERLING OLSEN

REDAKTØR: POUL MILHØJ

\*

## 1961

99. BIND 5.-6. HEFTE

\*



### INDHOLD:

	Side
IVAR JANTZEN. 31. JULI 1875 — 12. APRIL 1961. Af H. Windig Pedersen.....	217
BUTIKSHANDELENS STRUKTUR. Af Svend Gade, Kaj Nielsen og Jens Fisker .....	221
OM DET ØKONOMISKE TAB VED AT STÅ UDEN FOR FÆLLESMARKEDET. Af Jørgen H. Gelting .....	239
INDKOMSTKREDSLØBET OG DEN MAKROØKONOMISKE TEORI FOR INDKOMSTDANNELSEN OG INDKOMSTFORDELINGEN. II. Af John Vibe-Pedersen ....	254
DESKRIPTIV PRISTEORI III: FORSKELLIGE DESKRIPTIVE PRISTEORIER. Af Bjarke Fog .....	286
NATIONALØKONOMISK FORENINGS GENERALFORSAMLING.....	299

INDHOLDSFORTEGNELSE FOR ÅRGANG 1961

---

DANSKE BOGHANDLERES KOMMISSIONSANSTALT  
KØBENHAVN . MCMLXI



# **DEN DANSKE LANDMANDSBANK**

## **AKTIESELSKAB**

**Hovedkontor: Holmens Kanal 12  
København K.**

**63 filialer i København og omegn - 61 filialer i provinsen**

### **KAPITAL-FORVALTNING**

Frie og båndlagte kapitaler modtages til forvaltning. Reglement tilsendes på forlangende. (Telf. 6500, lokal 343).

**VÆRDIPAPIRER** modtages i opbevaringsdepot.

**AKTIER og OBLIGATIONER**  
købes og sælges.

**BOXE** udlejes.



**Alle forespørgsler besvares omgående af vore afdelinger og af vort hovedkontor  
Central 6500, lokal 65.**

**Telegram-adresse: LANDMANDSBANK**



# **PRIVATBANKEN**

## **I KJØBENHAVN**

*Stiftet 1857*

*Københavns ældste Bank*

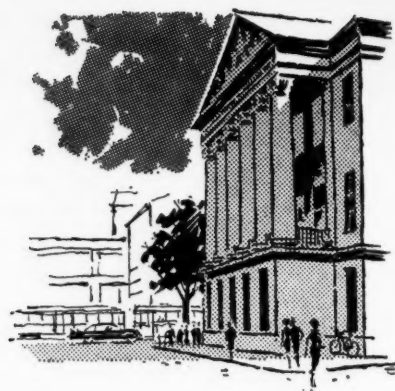
Hovedsæde:

Børsgade 4, København K

Telefon: Central nr. 1

Filialer over hele Storkøbenhavn og Nordsjælland  
samt i Århus:

**AARHUS OG OMEGNS BANK**



AKTIESELSKABET

# KJØBENHAVNS HANDELSBANK

BALANCE ULTIMO FEBRUAR 1962

## DEBET

Kassebeholdning .....		220,849,378 11
Indenl. banker og sparekasser:		
Indskud .....	1,507,464 44	
kreditter og lån .....	12,538,936 28	
Udenlandske korrespondenter (banker og bankiers) .....		14,046,400 72
Fremmed mønt og vekslers på udlandet .....		172,415,439 88
Udenl. obligationer og aktier .....		17,330,127 79
Indenl. obligationer og aktier .....		1,690 16
Egne aktier (nom. kr. 0,00) .....		435,434,342 33
Panteobligationer .....		0 00
Indenlandske vekslers .....		19,686,490 14
Udlån .....		229,897,591 48
Kasse kredit .....		179,351,998 09
Konto kurant:		1,387,890,543 27
Indenlandsk regning .....	346,690,474 41	
Udenlandsk regning .....	6,812,306 39	
Forskellige debitorer .....		353,502,780 80
Blandt deponerede sikkerheder under de sidste 5 poster udgør egne aktier nom. kr. 3,126,700 00		554,457,144 40
Garantier .....		624,643,979 44
Faste ejendomme .....		44,468,956 58
Inventar og boxanlæg .....		0 00
Kuponer, børs og stempelmærker .....		7,208,905 99
Omkostninger .....		13,691,400 33
		4,274,877,169 51

## KREDIT

Aktiekapital .....		100,000,000 00
Reserver:		
Lovmæssig reservefond .....	60,000,000 00	
Ekstra-reservefond .....	118,000,000 00	
Kursreguleringsfond .....	18,000,000 00	
Investeringsfond .....	12,000,000 00	
Oversførsel fra forrige år .....	9,910,911 91	
Folio .....		217,910,911 91
Konto kurant:		106,849,263 13
Indenlandsk regning .....	674,327,625 34	
Udenlandsk regning .....	52,200,848 37	
Indlån på bankbog m. v. med kortere opsigelsesvarsel end 1 måned .....		726,528,473 71
Indlån på 1 måned eller længere tid .....		447,395,976 31
Indenlandske banker og sparekasser:		922,086,943 80
Indskud, kreditter og lån .....		213,828,465 54
Udenlandske korrespondenter (banker og bankiers) .....		258,658,433 80
Rediskonterede vekslers:		
Indenlandske .....	0 00	
Udenlandske .....	0 00	
Garantier .....		624,643,979 44
Akcept konto .....		4,148,707 88
Forskellige kreditorer .....		644,845,649 32
Prioritetsgæld i faste ejendomme .....		0 00
Rente og provision m.m. ....		7,980,364 67
		4,274,877,169 51



## IVAR JANTZEN

31. juli 1875 — 12. april 1961

Alle, der har studeret økonomisk teori her i landet i de sidste 30 år, kender harmoniloven, og et stort antal statsvidenskabelige kandidater fra tyverne og trediverne har også et personligt indtryk af harmonilovens ophavsmænd, den stilsfærdige og venlige ingeniør, der i denne periode var en hyppig gæst i Socialøkonomisk Samfund.

Ivar Jantzen, der var præstesøn fra Gentofte, deltog for første gang i videnskabeligt arbejde, da han som polyteknisk studerende var assistent for den daværende direktør for Meteorologisk Institut ved nogle nordlysmålinger i Island. Efter at være blevet cand. polyt. i 1901 blev han ansat i gasværkernes ingeniørkontor. I årene 1906-08 var han redaktør af Teknisk Forenings Tidsskrift og kom i denne forbindelse i kontakt med ejeren af J. Jørgensen & Co.'s Bogtrykkeri. Jantzen blev ansat i dette trykkeri i 1908, købte det i 1910 og var indehaver og medindehaver indtil 1944. Fra 1918 til 1946 var han tillige leder af Nationalbankens seddeltrykkeri.

Da ingeniør Jantzen var blevet bogtrykker, fandt han det nødvendigt at opstille regnskaber og statistik for at få overblik over driften, og han førtes herved ind på driftsøkonomiske studier. I årene 1916-18 var Jantzen bestyrelsesmedlem i Københavns Bogtrykkerforening, og da de københavnske bogtrykkere i denne periode arbejdede på at få gennemført prisaftaler, blev efter hans forslag de enkelte virksomheders omkostningsforhold gennemgået og minimumspriserne baseret på kalkulationer over timepriserne ved 75% kapacitetsudnyttelse.

I 1916 begyndte Jantzen, godt 40 år gammel, sin virksomhed som økonomisk skribent med en lille artikel i Ingeniøren. Indledningsvis skrev han med en karakteristisk blanding af beskedenhed og forskerglæde: »En stor del af de her fremdragne forhold kan måske rettelig betegnes som »selvfølgeligheder«, men jeg har selv haft en del glæde af at gøre mig »selvfølgelighederne« klare. I den første artikel og i forskellige andre fra årene 1916-20 behandlede Jantzen en række problemer vedrørende stykpriser, kalkulation og prisansættelse. Man finder i disse artikler en omkostningsfunktion af formen  $a + b \cdot x$ , stykprishyperblen, omsætningslinjen ved fast

salgspris og dækningspunktet. Noget af dette kunne også findes hos tidligere forfattere, men Jantzens artikler fra disse år synes ikke at være blevet påvirket af nogen andens resultater. Præsentationen var helt hans egen, og vi kan nu se, at den pegede fremad, hans diagrammer med dækningspunktet f.eks. frem mod de såkaldte break-even charts, der 30-40 år senere kom til at spille en betydelig rolle i amerikansk driftsøkonomisk teori og praksis.

Jantzens hovedværk blev den omfangsrige artikel »Voxende udbytte i industrien«, som han i 1924 offentliggjorde her i tidsskriftet og i Ingeniøren. Han gør her rede for »kapacitetsloven«, »harmoniloven« og »den højere tekniks lov« – det vil efter den nu gængse terminologi sige omkostningernes variation ved partiel og ved total tilpasning. En lidet kendt engelsk forfatter skal i begyndelsen af forrige århundrede have været inde på lignende tanker, som Jantzen førte frem vedrørende harmoniseringsproblemet, men det er givet, at Jantzen ikke kendte ham. Iøvrigt viser terminologien og litteraturhenvisningerne i artiklen fra 1924, at Jantzen på dette tidspunkt havde læst noget litteratur om omkostnings- og produktionslove, måske efter at være kommet i kontakt med Birck. Efter Jantzens eget udsagn var det i hvert fald Birck, der introducerede ham i økonomernes kreds. Den enkelte industrivirksomheds forhold var imidlertid dengang kun lidet behandlet i den økonomiske teori, og Jantzens artikel var et fuldt ud originalt pionerarbejde på dette felt. I modsætning til de forestillinger, der herskede blandt nationaløkonomerne, men på linje med tankegangen hos driftsøkonomer som Schmalenbach opererede Jantzen med lineære omkostningsfunktioner, og iøvrigt var analysen af diskontinuerte tilpasninger et særligt træk ved hans teori. Hans metode var den samme, som blev benyttet af samtidige eller noget senere nationaløkonomer, der dyrkede de samme emner. Jantzen søgte at formulere generelle lovmæssigheder på basis af visse grundlæggende antagelser, han efter sit ingeniørmæssige skøn og sin praktiske erfaring fandt plausible vedrørende funktionernes form. Han betragtede det selv med henblik på sin driftsøkonomiske forskning som et held, at han var kommet ind i en branche, der afgav typiske og klare eksempler på en række industrielle problemer.

Årene omkring 1930 blev en periode, hvor der var stærk grøde i udforskningen af den enkelte virksomheds økonomiske forhold, og der blev slået en forsvarlig bro over den tidligere kløft mellem nationaløkonomer og driftsøkonomer. Her i landet søgte man også at bringe teknikere og økonomer i nærmere kontakt med hinanden, og i 1933 oprettedes Teknisk-Økonomisk Studiekreds med Jantzen, Schneider og Zeuthen som drivende kræfter og med deltagelse af en række økonomer og ingeniører. Efter at denne kreds i 1935 havde taget initiativet til udgivelsen af Nordisk Tidsskrift for Teknisk Økonomi, tog Jantzen gennem en årrække del i redaktionsarbejdet.

I 1930'erne blev Jantzen iøvrigt optaget af et nyt emne, som han kaldte planøkonomiens teori. Baggrunden var den tiltagende statsregulering af erhvervslivet og navnlig importreguleringen. Jantzens stilling over for dette var noget ambivalent. Fredelig af sind og velmenende, som han var, nærede han en drøm om, at kamp og strid og konkurrence engang kunne blive afløst af samarbejde med henblik på at tjene hele samfundets vel, men han var ikke tilhænger af statslig planøkonomi. Intellektuelt fængsledes han imidlertid af de nye problemstillinger og søgte at udforske forholdenes logiske konsekvenser. Resultatet blev forskellige artikler, bl.a. »Lidt planøkonomisk teori« i Nordisk Tidsskrift for Teknisk Økonomi 1935.

Karakteristisk nok anlagde Jantzen driftsøkonomiske betragtninger på hele samfundets økonomi. Han gik fra driftsregnskab til nationalregnskab og opererede i artiklen fra 1935 med hovedstørrelser fra nationalregnskabet. Det er en metode, der nu er meget anvendt, men som dengang først var i sin vorden. Hans problemstilling var at maksimere nationalproduktet under vilkår, hvor der er knaphed på fremmed valuta, medens arbejdskraften under stor arbejdsløshed nationalt set er et frit gode. Jantzens arbejder fra trediverne var bl.a. fortjenstfulde ved at understrege de marginale importkvoters betydning. I den nævnte artikel fra 1935 gav han endvidere med udgangspunkt i tidligere arbejder om multiplikatorproblemet af Fritz Johannsen, Kahn og Warming en klar redegørelse for eksportmultiplikatoren. Det er vist den første eller i hvert fald en af de allerførste analyser af denne specielle side af multiplikatorteorien. Og ved behandlingen af nationalproduktets maksimering finder man i artiklen fra 1935 et diagram med den senere gennem andres arbejder så berømte 45°-linje.

Til at begynde med arbejdede Jantzen vistnok ret isoleret med sine studier, men han høstede efterhånden megen anerkendelse for sine resultater. Birck gengav i Den økonomiske Virksomhed, 1928, hovedpunkter af Jantzens omkostningsteori, og siden den tid har større eller mindre dele af denne teori været fast bestanddel af det økonomiske lærebogsstof. I 1935 udnævntes Jantzen til æresdoktor ved Den polytekniske Læreanstalt. Artiklen fra 1924 kom efterhånden i flere udgaver. Schneider biurog til at udbrede kendskabet til Jantzens arbejder ved at optage nogle hovedpunkter som bilag til sin Theorie der Produktion fra 1934, og i 1939 blev en række af Jantzens vigtigste arbejder udgivet på engelsk under titlen Basic Principles of Business Economics and National Calculation.

Jantzens kontakt med økonomerne af faget blev til glæde for begge parter. Det er vist tvivlsomt, om Jantzen nogen sinde blev fortrolig med hele grundstammen i den nationaløkonomiske teori, men han læste nok til at lade sig inspirere og påvirke på de felter, der lå ham nærmest, og metode havde han fra sin matematiske og ingeniørmæssige skoling. Sidst, men ikke ikke mindst: Hans originalitet og analytiske evner var bæredygtige, og en aldrig

hvilende forskertrang drev værket. Det, han præsterede, blev derfor ikke som hos mange autodidakter blot begavede kuriositeter, men værdifulde bidrag til den økonomiske videnskabs udvikling.

Når man traf dr. Jantzen, drejede samtalen sig hurtigt hen på et eller andet problem, han for øjeblikket tumlede med. Uden hensyn til tid og sted tog han da uværgerligt papir og blyant frem af lommen, og så blev argumentationen illustreret med et af hans opfindsomt udtænkte diagrammer eller med et par formler, friske og varme fra værkstedet. Kunne det mon ikke nok siges sådan? Hvad mente man om det? Da alderen efterhånden meldte sig, klagede dr. Jantzen over, at arbejdet nu gik langsommere fra hånden. Og for nogle år siden, vistnok da han var tæt ved de firs, sagde han en dag med vemod og resignation i stemmen, at nu havde han lagt sine egne sysler med økonomiske problemer helt på hylden og heller ikke længere rigtig kunne følge med i tidsskrifterne. Men han vedblev at spørge efter nyt fra faget og dets dyrkere.

Med dr. Jantzen er et fint og elskeligt menneske gået bort, en mand, der kom ind i den økonomiske videnskab ad utraditionelle veje, men som fremfor nogen blev økonom *con amore* og med held tildannede flere nye sten til det fælles bygningsværk.

*H. Winding Pedersen*

# BUTIKSHANDELENS STRUKTUR<sup>1</sup>

## I.

Af SVEND GADE\*

De tekniske muligheder for masseproduktion af forbrugsvarer har i efterkrigsårene aktualiseret afsætningsproblemerne. En forøget økonomisk udvikling er i høj grad afhængig af, om også salgsfunktionerne kan tilpasses og industrialiseres, så vi kan komme af med alle de varer, produktionen spyer fra sig. Jeg vil gerne takke, fordi man også i Nationaløkonomisk Forening har villet yde bidrag til problemernes belysning gennem denne debat.

For at undgå altfor mange gentagelser har vi foretaget en arbejdsfordeling, der bl.a. indebærer, at jeg i min indledning omtaler nogle af de generelle forhold, som skaber strukturproblemerne indenfor såvel den kooperative som den private butikshandel. Derefter vil vi hver for sig uddrage en række konsekvenser heraf og komme ind på de aktuelle spørgsmål, der iøvrigt ligger for.

### *Afgørende ændringer i befolkningens levevilkår:*

Som udgangspunkt vil jeg citere en af professor Max Kjær-Hansen fornylig anvendt definition af butikshandelens tilpasningsopgaver, som vi formentlig alle tre kan slutte os til, når tingene skal siges kort:

»Detailvirksomhederne er til for forbrugernes skyld og må tilrettelægges efter forbrugernes behov. Afgørende ændringer i befolkningens vilkår må drage omlægninger i detailsalgets organisation efter sig.«

Samfundet indretter sig med andre ord ikke efter, hvad der passer det bestående butiksnet bedst. Det er det omvendte forhold, vi skal leve op til.

Problemet bliver da at registrere »de afgørende ændringer i befolkningens vilkår« og at drage rimelige konsekvenser heraf. Jeg vil fremhæve fire principielle områder, hvor udviklingen helt klart stiller krav til butikshandelens tilpasningsevne:

1. 3 indlæg på Nationaløkonomisk Forenings møde mandag d. 30. oktober 1961.

\* Direktør i De samvirkende Købmandsforeninger i Danmark.

### 1. *Befolkningen skifter erhverv og flytter.*

Det er en kendt sag i denne kreds, at befolkningens sammensætning efter erhverv i dag er en ganske anden end blot for 10 år siden. Landbrug og fiskeri afgiver befolkning til byerhvervene. Inden år 2.000 er formentlig 5/6 af Danmarks befolkning byboere. Men samtidig med, at f.eks. Storkøbenhavn vokser stærkt, har de tre hovedstadskommuner tilbagegang i indbyggerantallet. Her regner man med et fald på omkring 60.000 mennesker i perioden 1955-1970, medens de 19 omegnskommuner formentlig i samme tidsrum vil vokse med  $\frac{1}{4}$  million – en tilvækst to gange Aarhus. Den samme tendens breder sig til alle større provinsbyer. Odense by har tilbagegang, men man planerer en forstad, svarende til Svendborg med 25.000 indbyggere. Der er altså bevægelse i to retninger – fra landet ind mod byerne og fra bycentrene ud mod drabantbyerne.

Det er indlysende, at der i takt hermed skal udbygges et butiksnæ. Samtidig saneres gamle byområder, og bykærner udtynnes til fordel for parkeringspladser. Også saneringen medfører, at en del af de butikshandlende må omplacere sig – og gøre det i tide.

### 2. *Boligbyggeri efter byplaner.*

En anden faktor, som på afgørende måde påvirker butikshandelens struktur, er de ændrede principper for boligbyggeriet. I førkrigstidens karrébyggeri indgik som regel stærkt opsplittede og ofte irrationelle butiksarealer. I dag skal alle bymæssige bebyggelser med mindst 1.000 indbyggere under byplan. Hvad enten man nu synes godt eller mindre godt om en neddæmpning af kræfternes frie spil, som lovgivningen på disse områder tilsyneladende forudsætter, må man fra handelens side realistisk medvirke til, at lovens rammer udfyldes på en måde, så butikkerne placeres rigtigt i forhold til trafik og kundekreds. Branche- og arealvalg skal ske tidligt, så de meget kostbare bygningsændringer undgås, og det må ske på en måde, så handelens indbyrdes konkurrencemoment opretholdes. Ikke mindst på byplanlægningens område har de faglige sammenslutninger en stor opgave at løse både af hensyn til forbrugerne og de erhvervsdrivende selv. Det er naturligt, at når der med forholdsvis kort varsel skal gennemføres byplaner for store områder af landet, og når der på få år skal både saneres og udbygges vældige kvarterer, vil mange kommuner og byplanlæggere være uden sagkyndig indsigt i, *hvilket* butiksnæ, der opstår, *hvilken* orientering i forhold til trafik og bebyggelse, det nye butiksnæ bør have, samt *hvor* afgørende vigtigt det er, at der er sammenhæng mellem butiksnæ, parkeringsmuligheder og det nye samfunds private og offentlige institutioner. Nogle af de første egentlige shopping-centre efter krigen bærer præg af det. Det hændte, at der blev bygget for få butikker uden det nødvendige indbyrdes konkurrencemoment eller for store butikker, som forudsatte en kundekreds fra et så stort opland,



at husmødrene blev trætte af den lange vej. Man begyndte at snakke om »beliggenhedsmonopoler«.

Allerede i 1955 tog købmandsforeningerne konsekvensen af denne kritik. Vi begyndte at rådgive en række kommuner om butiksbehov og placering i nye byplaner og uden, at vi på forhånd betingede os, at lejemålene skulle være forbeholdt købmændene. I 1959 sluttede Fællesforeningen for Danmarks Brugsforeninger sig til arbejdet, således at de to konkurrerende sammenslutninger – til manges forundring – siden har udfoldet denne virksomhed gennem et uafhængigt »Institut for Bycenter-Planlægning«. Det arbejder fuldstændig objektivt og neutralt og driver også forskningsvirksomhed, hvis resultater stilles til rådighed for alle branchesammenslutninger.

Det er også instituttets opgave at medvirke til, at den ombygning af byerne, som er en følge af motoriseringen, sker på en sådan måde, at bymilieuet bevares, herunder at der ikke ødelægges mere for det stedlige erhvervsliv end nødvendigt.

Jeg vil gerne understrege, at der ikke via instituttet foregår nogen »deling i porten« af de lejemål, som bliver konsekvensen af byplanarbejdet. Herom konkurrerer vi alle indbyrdes i et frit marked, når byplanerne skal realiseres.

### 3. »Kunder på hjul«.

Udover befolkningsforskydning og det ændrede boligbyggeri skaber – som den tredje faktor – befolkningens motorisering store strukturproblemer for butikshandelen. Antallet af personbiler er i dag omkring 440.000 og vil i 1965 formentlig ligge omkring 770.000. Behovet for parkeringspladser vokser overalt – ikke mindst ved butikkerne. Det betyder igen, at fordelene ved at være »nærmeste købmand på hjørnet« vil tage af.

### 4. *Nyt behov dækkes af nye varer.*

Endelig vil jeg som et fjerde moment nævne den øgede købekrafts indflydelse på vore forretninger og disses sortiment. Af årsagerne til købekraftens forøgelse skal jeg blot påpege den fulde beskæftigelse og husmødrenes placering i erhvervslivet. Det sidste gav i 1960 en lønindtægt på over en milliard kroner. Mere end 60 procent af husmødrene i København er selverhvervende.

Når tid og hushjælp for mange bliver en større mangelvare end penge, får forbrugernes efterspørgsel retning mod bedre og teknisk mere tilberedte varer. Man er villig til at betale rimelige beløb for tidsbesparelse og bekvemmelighed. Både indkøbene og køkkenarbejdet ønskes lettet.

Man har kaldt denne udvikling »den sociale revolution«. Konsekvensen har været, at ny produktion, ny emballering og en ny køleteknik fører et stadig bredere varesortiment sammen i den blandede dagligvareforretning.

Færdigpakning samt ny udstillings- og salgsteknik sikrer forbrugerne en hurtig ekspedition i butikkerne.

*Konsumets forskydning påvirker butiksstrukturen.*

Konsumet af nærings- og nydelsesmidler er på denne måde steget med omkring 60% i løbet af de sidste 10 år. Salget af de såkaldte »varige forbrugsgoder« har imidlertid i samme periode haft mere end dobbelt så stor fremgang, og markedet er langt fra dækket. Denne forskydning i konsumet vil utvivlsomt i de kommende år få stor indflydelse på butikshandelens struktur – et emne, som de efterfølgende talere vist vil beskæftige sig en hel del med.

*Udviklingen indenfor de blandede købmandsforretninger.*

For de blandede købmandsforretninger – der har en årsomsætning på omkring 5 milliarder kroner – kan jeg sige, at vi regner med en fortsat integration mellem en række brancheområder. Graden vil afhænge af kvartets eller oplandets størrelse, de foreliggende lokalemuligheder og ikke mindst af de stedlige sundhedsmyndigheders krav, som jeg skal komme tilbage til. For fødevarerne er den fremherskende tendens et samarbejde mellem købmand (med frugt og grønt), slagter og bager. De tre afdelinger støtter hinanden med sideordnede forretninger eller med en samarbejdsfunktion i samme lokale – i visse tilfælde i forretninger med fuldt fødevarsortiment under købmandens ledelse. Uanset graden af branchesammenblanding er konsekvensen af forbrugernes krav om nemmere indkøb, at vi får et stadig bredere (men ikke dybere) varesortiment i købmandsforretningerne – altså stadig større kamp om hyldpladsen, hvilket betyder, at *gennemsnitsforretningen vokser både i areal og omsætning*.

*Kan middelstandsvirksomheden gøre sig gældende i denne udvikling?*

Når dette erkendes, melder sig spørgsmålet, om den blandede købmandsforretning som middelstandsvirksomhed vil kunne gøre sig gældende i denne udvikling.

Umiddelbart betyder tendensen bort fra specialisering henimod samling af købene en gunstig udvikling for købmandsforretningerne. I tyverne og trediverne var udviklingen den modsatte.

Sammenlignet med kooperationen og kædeforretningerne har vi ialtfald tre principielle vanskeligheder:

1. Købmændene skal løse indkøbsproblemet, for så vidt som store køb indtil en vis grænse muliggør de bedste indkøbsvilkår.
2. Købmændene skal sammen opbygge en erfaringsudveksling og en teknisk og driftsøkonomisk konsulenthjælp på områder, hvor koncernerne kan have egne specialister.



3. Købmændene må i fællesskab tilvejebringe nye finansieringsmuligheder, som tilgodeser de forøgede investeringskrav.

Omvendt har købmandsforretningerne som middelstandsvirksomheder fordelen af det personlige initiativ, god tilpasningsevne, egen arbejdsindsats, gode kundekontakter og et stort klaviatur af velkendte forbrugsvarer. Spørgsmålet er, om købmændene gennem et effektivt samarbejde på disse tre områder kan udligne stordriftens og dog bibeholde egne driftsmæssige fordele. Resultaterne op gennem halvtredserne, mener jeg, har været opmuntrende i så henseende.

#### *Koncentration i indkøbene.*

Hvad først indkøbsproblemerne angår, vil jeg pege på, at vi fra købmandsforeningernes side allerede før monopollovens gennemførelse tog initiativet til afvikling af alle fastprisordninger (bortset fra enkelte særligt højtbetegnede varer). Vi erkendte, at de mange reversbundne priser havde neddæmpet konkurrencelysten blandt vore leverandører. Både industrien og engros-handelen har deres strukturproblemer, men de stærkt voksende købmands-ejede indkøbsselskaber, frivillige kæders etablering, de nye selvbetjeningsgrossistlagre, overgangen til ordrepræmiering, tillæg for anbrudssalg m.v. er klare tegn på, at der arbejdes systematisk på nedbringelse af omkostningerne gennem udbygning af såvel det horisontale som det vertikale samarbejde. Når man vurderer konkurrenceevnen, må endvidere købmændenes forholdsvis lave omkostnings- og bruttoavanceniveau tages i betragtning.

#### *Erfaringsudveksling og konsulentbistand.*

Erfaringsudveksling og konsulentbistand er nødvendig for den moderne købmand såvel som for en koncern, men den er for omkostningskrævende for den enkelte, og den må derfor løses i fællesskab. Med en betydelig praktisk og økonomisk håndsrækning fra produktivitetsfondene er vi kommet et langt skridt i den rigtige retning.

Som eksempler på de hjælpemidler, købmændene benytter sig af for at komme de gamle »forretningshemmeligheder« til livs, skal jeg i flæng nævne følgende:

- kontinuerlige omsætnings- og omkostningsanalyser,
- analyser af ordrestruktur, anbrudssalg og lign.,
- en landsomfattende ERFA-bevægelse,
- kursusvirksomhed med 3.-4.000 deltagere årligt samt
- løbende inventar-standardisering, regnskabs-standardisering m.v.

Vi har 30-35 specialuddannede folk – konsulenter og teknikere, som søger at omplante erfaringerne ude i den enkelte købmandsbutik. I 1960 aflagde de 4.500 besøg hos godt 1.000 købmænd over hele landet, som havde anmodet om assistance i vidt forskellige rationaliseringsopgaver, bl.a. modernisering

af salgsapparatet. Hvor vore medarbejderes sidste år gennemførte 275 moderniseringer, vil vi i år nå over 350 – mere end een butik pr. arbejdsdag. Der moderniseres jo også uden vore medarbejderes direkte medvirken, bl.a. takket være vort standardiserede inventar, der i dag indgår som hovedproduktion hos fem inventarfabrikker.

*Hvilke kategorier af købmandsforretninger bygger om?*

Er det bestemte kategorier af købmandsforretninger – f.eks. de største – der bygges om? Næppe. I 1960 blev diskbutikkerne i gennemsnit udvidet fra 29 til 42 m<sup>3</sup>, tempo-butikkerne, der repræsenterer en kombination af disk- og selvbetjening, blev udvidet fra 32 til 55 m<sup>2</sup> og selvbetjeningsbutikken fra 41 til 82 m<sup>2</sup>. Gennemsnittet af nyetableringer er noget større. – S-butikkerne f.eks. 90 m<sup>2</sup>. Købmandsbutikker moderniseres eller etableres så godt som aldrig mere med ren diskbetjening.

Vore medarbejdere medvirkede i 1960 ved etablering af 36 forretninger, heraf 7 med fuldt fødevarsortiment. I år vil antallet af nyetableringer på grund af byggerestriktionerne blive knapt så stort, men antallet af forretninger med fuldt fødevarsortiment vil stige til 10-12.

Man kan vist udtrykke det på den måde, at medens HB og Irma for en stor del etablerer forretninger med fuldt fødevarsortiment på strategisk velbeliggende pladser i gamle byområder (ved trafikknuder og store strøg), har vi fortrinsvis etableret større købmandsforretninger i nye kvarterers shoppingcentre, enten med fuldt fødevarsortiment eller i nært samarbejde med slagter og bager.

*Financieringsproblemer.*

Det er imidlertid ikke nok, at faglige kvalifikationer og teknisk bistand er i orden, hvis det økonomiske grundlag mangler. Vi har ikke kooperativens og koncernernes kapitalmuligheder, hvilket ubestrideligt er et stort og stigende handicap. For i nogen grad at imødegå det voksende investeringsbehov har vi taget initiativet til dannelsen af to kautionsinstitutter, som med en kautionsskapacitet på omkring 25 millioner kr. tilvejebringer kapital både til modernisering, overtagelse og senest til etablering af større butiksanlæg, hovedsageligt i nye kvarterer. Det første institut blev oprettet i 1955. Det har medvirket til løsning af adskillige hundrede moderniseringsopgaver udover landet, men kapitalbehovet vokser, og yderligere udbygning af sådanne finansieringsmuligheder må indgå i vore overvejelser.

*Stigende købekraft kommer også det bestående butiksnæb til gode.*

Den strukturudvikling, jeg har skitseret, er, hvad købmændene indstiller sig på fremover. Vil den betyde stor dødelighed i det bestående net af købmandsforretninger? Jeg tror det ikke.

Konsumet er som nævnt steget stærkt i de sidste 10 år, og købekraften er

blevet mere jævnt fordelt i befolkningen, ligesom tendensen til at samle købene i de blandede forretninger er blevet mere udtalt. Sammenlagt har disse forhold – med de undtagelser sanering, parkeringsforbud o.lign. fører med sig – bevirket alt andet end dødelighed. En del af de egentlige kvarterforretninger får måske ikke længere den helt centrale beliggenhed, men det opvejes for de flestes vedkommende af større købekraft *pr. kunde*, samt af disse forretningers lave omkostninger. Som helhed har købmandsforretningerne gennem adskillige år haft en støt fremgangslinie med en årlig omsætnings-*tilvækst* på i gennemsnit omkring 10% – en fremgang, der svarer til ca. det dobbelte af *totalomsætningen* i den største kædekoncern indenfor fødevarer og rundt regnet procentuelt er på linie med brugsforeningernes gennemsnitlige fremgang.

Jeg tror altså ikke, at der på kort sigt vendes op og ned på det bestående net af købmandsforretninger, for de har mange træk i udviklingen med sig. En forudsætning for en stabil markedsposition er givetvis, at købmændene også i den kommende tid realistisk tilpasser sig de almene strukturændringer. Men lige så vel, som jeg er sikker på, at *gennemsnitstypen af købmandsforretninger vil vokse* i de kommende år, tror jeg, at nogle af vore konkurrenter nærmer sig den anden grøft i et forsøg på at »amerikanisere« butikshandelen, hvad størrelse og udstyr angår. Et super-supermarked kræver et så stort underlag i kundeantal, at der kun meget få steder er basis herfor, hvis man skal undgå monopolbeliggenhed. Jeg mener også, at man i Amerika nærmest er på vej bort fra disse giganter.

#### *Erhvervslovgivningens indflydelse på butikshandelens struktur fremover.*

Butikshandelens fremtidsvilkår afgøres imidlertid af endnu en faktor, nemlig den erhvervslovgivning, handelen er underkastet. Jeg har nævnt byplanlovgivningen, og den videre udbygning over egns- og landsplaner vil naturligvis også få betydelig indvirkning på handelens tilpasningsproces. Her imødeser vi med forventning et nyt arbejdsredskab i form af de ret omfattende strukturundersøgelser, som forhåbentlig nu kommer i gang på Handelshøjskolen, bl.a. med støtte fra Danmarks Erhvervsfond.

Jeg har også nævnt sundhedsmyndighedernes mangel på vilje til at tage konsekvenserne af køle- og fryseteknikkens fremkomst. Man fordrer fremdeles så dyre installationer for adgang til salg af ferske kødvarer, at kundeunderlaget for en slagterafdeling skal være uforholdsmæssigt stort, hvis forretningen skal være rentabel. Det medfører igen, at selve industrialiseringen af kødsalget – salg af vacuumpakkede pålægsvarer o.lign. – i landbrugslandet Danmark er underudviklet, fordi butiksnettet ikke tilstrækkelig bredt kan lade varerne indgå i køle- og dybfrysningssmontrene. Indtil videre må vi nøjes med at have færdiglavede middagsretter og kød af tobenede dyr i vore montre – for alt i verden ikke af firbenede!

Under erhvervslovgivningen vil jeg også fremhæve, at så sandt som moderne butikshandel kræver store investeringer, er det stort set regeringens skattepolitik, der afgør erhvervenes investeringsmuligheder. Når kravene til investering og effektivitet øges, må også erhvervslivets krav om ligelighed i beskatningsvilkårene skærpes. Jeg skal her nøjes med at påpege, at der i dag langt fra er ligelighed på dette punkt mellem kooperative og private erhvervsvirksomheder, hvilket officielle kommissionsbetænkninger klart viser. Det forekommer heller ikke rimeligt, at private erhvervsdrivende i tilfælde af hustrumedhjælp i forretningen ikke har samme adgang til lønfradrag som i tilfælde, hvor hustruen arbejder udenfor den fælles virksomhed.

Endelig vil jeg påpege betydningen af, at vi ved vor eventuelle indtræden i »De Seks« ikke i unødig grad udsætter dansk butikshandel for den kapital-konkurrence, som udenlandske koncerner let kan pådrage os. Dette synspunkt svarer vel til, at Arbejderbevægelsens Erhvervsråd netop forleden gjorde sig til talsmand for passende foranstaltninger imod, at udenlandske storvirksomheder får adgang til opkøb af aktier i danske virksomheder. Vort standpunkt, der støttes bl.a. af Industriraadet og Grosserer-Societetet, er derfor dette, at vi ikke under de nuværende forhold bør ophæve bestemmelserne i næringslovens §§ 23, 24 og 26, så meget mere som dansk butikshandel meget vel under disse bestemmelser har kunnet foretage tidssvarende rationaliseringsprocesser. Der knytter sig ikke nogen egentlig forbrugerinteresse til en ophævelse af vort hidtidige næringslovssystem.

Med disse forbehold, navnlig overfor den egentlige kapitalkonkurrence, forventer man fra købmandsside at kunne placere sig som en betydende faktor også i den fremtidige varedistribution.

## II.

AF KAJ NIELSEN\*

*For forbrugeren og producenten* er detailhandelen et middel, for *erhvervets udøvere* er detailhandelen et mål i sig selv.

*Forbrugeren* forventer, at detailhandelen faldbyder den tilgængelige vare-mængde på de tider og på de steder, hvor forbrugerne behøver varerne, samt at udbuddet foregår på en sådan måde, at forbrugeren ved et valg mellem flere indbyrdes konkurrerende virksomheder har mulighed for en sammenligning mellem priser og kvaliteter.

*Producenten* forventer, at detailhandelen med et minimum af omkostninger besørger et maximum af afsætning.

*Detailhandelen* selv må antages i sine overvejelser alene at være ledet af

\* Direktør i Hovedstadens Brugsforening.

det almindelige motiv, at virksomheden bedst muligt skal forrente udøverens kapitalindsats og bedst muligt skal belønne hans arbejde. Alene brugsforeningsbevægelsen vil kunne gøre krav på en anden vurdering; men det vil dog være klart, at de almindelige driftsøkonomiske love også må gælde for den kooperative virksomhed, og at dens særpræg alene kan komme til udtryk i anvendelsen eller fordelingen af den del af fortjenstmarginen, som for driftsherren er til fri rådighed, hvadenten denne så anvendes til prisreduktioner, dividende, som i brugsforeningerne, eller andre formål.

*Statsmagten* må naturligvis også have sine ønsker og krav. De har vekslet en del gennem tiden, men kan vel idag formuleres omtrent således:

Detailhandelen må finde frem til sådanne arbejdsformer, at den i videst muligt omfang opfylder de forannævnte fordringer, d.v.s. at den beforder det størst mulige forbrug og dermed bidrager bedst muligt til den almindelige økonomiske aktivitet i samfundet, hvilket måske ganske kort kan siges på den måde, at *detailhandelen skal være effektiv*. Hvis disse almindelige fordringer om effektivitet i detailhandelen ikke opfyldes, vil detailhandelen af mange omstændigheder tvinges til en omstilling, som vel på forskellig vis kan forsinkes, som måske inden for sluttede nationale områder måske i mange år kan holdes tilbage, f.eks. hvis der er lovgivet ud fra andre synspunkter, men som dog under vor tids vilkår – og her tænker jeg bl.a. på markedsplanernes virkeliggørelse – må forekomme at være en uundgåelig skæbne.

Om dansk detailhandel af i dag tror jeg, man må sige, at den ikke i de senere år *har* kunnet opfylde disse fordringer om effektivitet. Og at den ikke i de kommende år uden en meget omfattende tilpasning *vil* kunne tilfredsstille kravene. Det er måske naturligt. Den økonomiske udvikling og de tekniske fremskridt i den sidste menneskealder har været så voldsom, at det er helt forståeligt, at detailhandelen ikke har kunnet følge trop.

Dansk detailhandel i dag er karakteristisk ved et relativt stort antal små butikker og en overordentlig vidtgående opdeling i brancher. Hvor mange brancher, der findes, lader sig vanskeligt påvise. I medlemsfortegnelsen for »De danske Handelsforeningers Fællesorganisation« findes f.eks. 48, hertil kommer så, hvad der måtte findes indenfor De samvirkende Købmandsforeninger, hos Provinshandelskammeret, i Tekstilunionen, o.s.v.

Branchedelingene har vel været naturlige – de har skabt visse traditioner – og de har senere fundet støtte i lovgivningen.

Skotøjshandleren af i dag er som branche en efterfølger af fortidens håndskomager, som i eget værksted lavede det, han solgte. Noget lignende gælder for konfektionshandleren, for grønthandleren, for møbelhandleren og for en lang række andre. Hvis man tillige nævner fag som rebslagere og kurvemagere, hvor håndværkets selvstændige salgsvirksomhed helt er forsvundet, er det formentlig let at se, at den brancheopdeling, vi har, for en stor dels ved-



kommende har været naturlig, men i dag absolut må siges at være forældet. Når den har levet så længe, skyldes det sikkert i overvejende grad, at den på et tidligt tidspunkt har fået *lovgivningsmagtens støtte*; for adskillige af de brancher, vi i dag kender, er vokset direkte ud af middelalderens laug.

Laugene kan man spore helt tilbage til det 14. og 15. århundrede. Erik af Pommern gav laugene officiel status i 1442 med de privilegier, der dengang blev givet for København og Købstæderne på Sjælland, hvori man fastslog som en almindelig grundsætning, at *enhver skal ernære sig af sit eget erhverv* – netop heri ligger brancheopdelingen. Laugenes hensigt i deres egen- skab af faglige sammenslutninger var en begrænsning og en regulering af konkurrencen gennem eneret på udøvelsen af erhvervet.

Senere forstærkedes laugenes monopolstilling med de såkaldte købstads- privilegier, som gav byernes handlende eneret på handelen i deres hjemby og et nærmere afgrænset område af de omkringliggende landdistrikter, be- stemmelser, som under betegnelsen læbælter blev opretholdt lige til 1920.

Vor nugældende næringslov er som bekendt fra 1857. For sin tid betegnede den et betydeligt fremskridt, selvom den ikke blev så vidtgående i retning af at frigive erhvervsudøvelsen, som dens fædre havde ønsket, og det er vel værd her at citere, hvad højesteretsassessor Otto Müller fremlagde som sit grundsynspunkt, da han udarbejdede udkastet til næringslovgivningen: »Handel og Industri trives bedst, jo færre Indskrænkninger de ere under- kastede – den størst mulige Næringsfrihed overhovedet, er den Tilstand, der stemmer bedst med Individets naturlige Rettigheder som med det Heles Velvære.«

Stort set består denne lovgivning uforandret idag, og alle reformbestræbel- ser har hidtil været næsten forgæves. Bestemmelsen om læbælter er ophævet i 1920, men det er også det mest bemærkelsesværdige, der er sket på det næringsretlige område i de forløbne 104 år.

Forbud mod forening af håndværk og handel og forbud mod, at en enkelt handlende har mere end een butik i samme kommune, næringslovens § 26, opretholdes stadig.

Imidlertid er det ikke blot næringsloven, som har fremmet og beskyttet branchedelingen. Beværterlovgivningen, lukkeloven og huslejeloven bør også nævnes, og det er tillige helt givet, at der i mangfoldige tilfælde kan påvises aftaler mellem producenter og detailhandlere, som har betydet, at visse varer har skullet følge bestemte kanaler, d.v.s., at de har været forbeholdt bestemte brancher, f.eks. boghandelen.

Næringsloven har naturligvis haft den største betydning i denne forbin- delse. Næringsbrev på handel og håndværk kan ikke forenes, industriens af- sætningsret er strengt begrænset til at omfatte dens egne produkter, og ingen, som kun er handlende, må have mere end een butik i hver kommune.

I sådanne bestemmelser genkender man laugtidens tankegang – og man

kan næsten henfalde til beundring for erhvervsorganisationerne, som al udvikling til trods har kunnet fastholde sådanne synspunkter i lovgivningen.

Historien viser endda, at man absolut ikke altid har anset laugene og den af dem indførte skarpe deling af retten til at udøve visse erhverv for hensigtsmæssig, og der er adskillige eksempler på, at kongemagten har forsøgt at komme laugene til livs for at indføre en mere fri ret til erhvervsudøvelsen.

Kong Hans ophævede Skomagerlauget i 1507. Frederik d. I. ophævede simpelthen alle laug ved lov i 1526. I 1761 kom et reskript, som ganske forbyder oprettelse af nye laug, som begrænser erhvervsudøvelsen, men det går i denne udvikling som så ofte, at *erhvervsorganisationerne får deres vilje igennem*, og i 1820 gennemføres et reskript, som fastslår, at borgerskab kun må meddeles på en bestemt næring, og at forening af flere næringer som regel ikke kan finde sted.

Denne historiske kamp synes at skulle fortsætte evigt, og vi er jo vidner til den i dag. Vi har – vist på 8. år – en næringslovskommission siddende, og kampen foregår her som i Kong Hans' tid, omend i moderniserede former. Handelens organisationer *vil ikke* fravige beskyttelsessynspunktet i lovgivningen.

Man fristes til i dag at spørge: Skal vi da have en detailhandel i Danmark, som til evighed skal leve sin tilværelse i en følelse af angst og underlegenhed over for detailhandelen i vore nabolande?

De omtalte bestemmelser i næringsloven, huslejeloven, beværterloven og til en vis grad også lukkeloven er årsag til, at vi har en så talstærk branchepdelt detailhandel, som vi nu engang har, og disse bestemmelser har hindret stordriften i at trænge frem inden for detailhandelen.

Det er først de sidste 25-30 år, som har kunnet opvise detailhandelsvirksomheder i Danmark, der som type kan betegnes som stordriftsforetagender, og bortset fra brugsforeninger, som formelt (i lovens forstand) ikke er handlende, har de jo alle måttet lave ganske særlige organisationsformer eller acceptere helt unaturlige sortimentssammensætninger for at finde plads inden for rammerne af denne lovgivning.

Den omstændighed, at detailhandelen i hovedsagen herved er blevet et erhverv bestående af små enkeltmands virksomheder har bevirket, at den *kapitaldannende evne i de enkelte virksomheder har været lille, konkurrenceevnen og konkurrencelysten har været ringe*, og sidst men måske ikke mindst har denne tilstand bevirket, at detailhandelen ikke har været noget tillokkende område for *investering fra anden side*. Heraf følger igen, at der i detailhandelen i almindelighed kun har været ringe trang til at bevæge sig uden for de anerkendte brancheskel, hvorfor de har fået lov til at leve længere end naturligt er.

Huslejelovgivningen med dens bestemmelser om, at der på samme ejendom ikke må udlejes til 2 forretninger i samme branche, har dels været en

beskyttelse for brancheopdelingen men også ofte en tilskyndelse til en vidtgående specialisering, og man vil også i nutidigt byggeri kunne påvise butiksarealer, som måske ville være rimelige til 2 eller 3 butikker, men som er delt op til 15 eller 16 i spidsfindige opdelinger.

Disse bestemmelser kan naturligvis tilsidesættes af private aftaler og vil selvfølgelig også blive det, efterhånden som moderne byplanlægning, shopping centre o.l. bliver af voksende betydning.

Lukkelov, beværterlovgivning, lærlingeloven er på lignende vis præget af laugssynspunkter – tiden tillader ikke at komme ind herpå.

Til trods for at alle disse forhold tilsammen danner en meget dårlig udgangsstilling, tror jeg dog, at vi står ved begyndelsen til en omfattende strukturændring i butikshandelen. Det synes i al almindelighed at gælde, at den udformning, detailhandelen får i et land, for en stor del bestemmes af levestandarden i landet.

Man kan illustrere denne antagelse med at henvise til modsætninger mellem Østens gadehandel, hvor den lille handlende sidder på fortovet med hele sit varelager spredt ud på gaden foran sig, hvor han med utrolig dårlig udnyttelse af sin arbejdskraft og tårnhøj fortjeneste prøver at leve som købmand med en minimal omsætning, og U.S.A.'s kæmpebutikker, hvor præstationerne pr. beskæftiget stadig øges mere og mere.

Til høj levestandard hører høj beskæftigelse, heraf følger igen høje lønninger, også inden for butiksområdet og heraf igen tilskyndelsen til at tilpasse sådanne salgsformer – selvbetjening – selvvalg – forpakning og standardisering i mange former, som muliggør den største præstation pr. sælger pr. arbejdstime.

Dette tilskynder til indretning af større butikker, hvor megen moderne teknik, som står til rådighed, kan udnyttes, men hvor konsekvensen så også er kravet om de store investeringer i den enkelte bedrift, og denne tendens støttes af udviklingen i almindelighed.

Industriens voksende produktion på gamle som på nye vareområder stiller voksende krav til detailhandelen, og industrien søger i sine bestræbelser for at sikre afsætningen de partnere, som kan arbejde hurtigt og effektivt.

Det gamle axiom: at masseproduktion kræver massesalg, får stadig mere gyldighed. De første trin i denne udvikling ser vi i de forholdsvis få og også forholdsvis små supermarkeder, som er dukket op herhjemme. Det karakteristiske for dem er, at de baserer deres virksomhed på selvbetjening, og at de helt konsekvent i forhold til forbrugernes behov forener brancher, som i århundrede har været adskilte, at de helt i modstrid med lovgivningens synspunkt (det fra 1442: at enhver skal ernære sig af sit eget erhverv) endog forener handel og håndværk.

Jeg tror, vi i den henseende bare står ved begyndelsen. I U.S.A. er denne udvikling foreløbig nået til en butikstype, som man har kaldt »The Self-Service-Check-out-Department-Store« (selvbetjeningssalg – kassesluse – vare-



huset), og er end betegnelsen besværlig, så er den jo til gengæld meget beskrivende.

Jeg forledes ikke af disse overvejelser til at spå, at den lille butik vil forsvinde, eller at der ikke skulle være nogen fremtid for specialforretningen, men jeg tror, nye butiksformer vil tilrive sig en betydelig del af omsætningen.

Meget forenklet tror jeg, man kan sige, at dagligvare-handelen vil dele sig på 2 hovedtyper, den effektive og den eksklusive.

Den effektive butik vil være den meget store butik uden respekt for branchedelinger af nogen art, stor i areal og omsætning, baseret på selvbetjening, kontanthandel, begrænset service med stor bredde, men ringe dybde i sit varesortiment. Den vil arbejde efter princippet: stor omsætning, stor omsætningshastighed for varelageret, lave omkostninger, lave priser, og deres prispolitik vil være aktiv, utraditionel, for ikke at sige dynamisk.

Dens modsætning vil være den eksklusive butik. Den vil være forholdsvis lille, den vil yde service, også kredit, dens styrke vil være dybden i varesortimentet, d.v.s., den vil indenfor sit begrænsede område have et stort vareudvalg, den vil henvende sig til en mere begrænset kundekreds, som vil lægge mere vægt på disse forhold end på priserne.

I handelen med de såkaldte udvalgsvarer og de såkaldte langvarige forbrugsgoder (kapitalvarerne) vil formentlig varehusene med deres kontosalg komme til at spille en stadig større og større rolle. Det er lidt svært at få kendskab til disse forhold, men mon ikke man tør anslå de københavnske varehuses omsætning til i år at være mindst 600 mill. kr., og den er jo i stadig vækst.

Ved siden af dem som deres konkurrenter vil formentlig de store supermarkeder melde sig. Den stadige kundestrøm, som dagligvarerne betinger, skaber muligheder for omfattende salg uden for dagligvarernes område – og varehusene vil måske deraf tvinges til lignende valg som dagligvarehandelen, d.v.s., man kunne tænke sig to slags varehuse – een type, som nærmest vil virke som en stor samling specialvareforretninger med stor dybde i sit sortiment indenfor hvert enkelt område, en relativ høj kalkulation, bedst mulig betjening, service i stort omfang, betjening, ombytningsret, udbringning, etc. etc.; og en anden type, måske i et lidt lavere plan kvalitetsmæssigt, indstillet også på priskonkurrence, på selvvalg eller delvis selvbetjening, med et bredt sortiment og et minimum af service, en varehustype, som i lighed med supermarkederne vil lægge afgørende vægt på varernes omsætningshastighed, og som i høj grad vil sammensætte sit sortiment derefter.

Ved siden af disse forretninger vil naturligvis altid alle andre typer og former trives, former tilpasset efter købernes ønsker, beliggenhed, o.s.v., men man må forudsætte, at prisfølerskabet og den dermed forbundne indflydelse på udviklingen vil ligge hos de store.

Deres prispolitik, deres reklame, forretningernes størrelse, de former, under hvilke de faldbyder deres varer (deres merchandising-tecnic), og den faktiske prisbillighed, de opnår, fordi de for en gros handel og producenter er de mest effektive samarbejdspartnere, betinger dette.

Hvis sådanne forretningstyper får frihed til at udfolde sig, vil de kunne medvirke til, at den gamle liberalistiske antagelse, at konkurrencen sikrer effektivitet i detailhandelen, endelig bliver rigtig. Hidtil har både private aftaler og lovgivningen haft held til at hindre dette.

### III.

#### AF JENS FISKER\*

Formålet med denne drøftelse er at belyse detailhandelens situation, vel med særlig henblik på debatten om udformning af de lovmæssige rammer om vort næringsliv.

De to foregående indledere har belyst de to mest udadvendte sider af detailhandelen, nemlig butikspacering og sortimentsforskydninger. Det er her efter min opgave at beskæftige mig med fødevaredistributionens omkostningsside.

I fremstillingen nødsages jeg til i alt væsentligt at støtte mig på materiale fra mit eget firma, idet jeg håber herved at kunne illustrere udviklingstendenser, som er almene, selvom nok graden, hvori disse tendenser ytrer sig, er forskellig fra virksomhed til virksomhed.

Når man betragter fødevaredetailhandelens omkostninger, bliver man straks opmærksom på den fremtrædende plads, lønomkostningerne indtager.

Lønudgifterne udgør vel mellem halvdelen og trediedelen af bruttofortjenesten. Detailhandelens økonomi er altså altovervejende bestemt af, hvor fornuftigt arbejdskraften anvendes.

En direkte sammenligning mellem kæder, brugsforeninger og købmænd lader sig ikke foretage, idet den ydede service er forskellig i de tre typer af forretninger.

Irma bringer således ikke varer i byen, giver ikke kredit og pakker heller ikke varer ind, altsammen besparelser, som naturligvis også mærkes på løn-kontoen.

Fælles for alle grupper af fødevarehandlende er derimod stigningen i lønningerne.

I perioden fra 1948 og indtil 1958 steg lønnen for kvinder i København, aflønnet efter HK's minimumssats, med 114 pct.

Samtidig steg den gennemsnitlige løn for faglærte kvinder i København 76 pct.

\* Underdirektør i Irma A/S.

Det forløbne 10-år gav os altså opgaven at skaffe vore kvindelige medarbejdere en lønstigning, der var halvanden gang den, faglærte kvinder i København skulle have.

Det må dog vist indrømmes, at denne relative forskydning af fagets lønniveau var nødvendig, ikke mindst i betragtning af den forskudte arbejdstid i detailhandelen.

Det afgørende er nu, hvorledes denne ganske betydningsfulde lønudvikling er opfanget af virksomhederne. Med andre ord – hvilke muligheder man indenfor branchen har haft for at rationalisere distributionen således, at den kraftige lønstigning ikke behøvede at blive overvæltet på forbrugerne eller gå ud over indehaverens løn.

Jeg skal med nogle tal belyse, hvorledes udviklingen forløb i Irma, idet jeg samtidig håber at kunne hæve noget af den mystik, som man fra visse sider hævder omgiver vore økonomiske forhold.

I perioden 1950 til 1955 steg lønnen for vore kvindelige medarbejdere cirka 60 pct. Om alt andet havde forholdt sig lige, ville vor lønomkostning (løn i procent af omsætningen) vel være steget med omtrent samme procent-sats.

Dette var imidlertid ikke tilfældet. Tværtimod faldt lønomkostningerne i denne periode med ca. 40 pct. (regnet i værdifaste priser).

Hvordan man så end vil udregne produktivitetsstigningen, kommer man til det resultat, at den i disse fem år var af meget betydeligt omfang, måske det betydeligste fremskridt i århundredet. Man kan nu spørge, om denne store stigning skyldes hårdere personligt slid? Man må vist sige tværtimod. Blandt de faktorer, som var virksomme i disse år, bør nok fremhæves følgende:

1. *Indførelse af selvbetjening*, hvorved en del af det arbejde, som tidligere udførtes af personalet, nu overførtes til kunderne, som absolut ikke havde noget imod at hjælpe til.

(Man kan diskutere, hvorvidt den indsamling af varer, som nu foretages af kunderne, retteligt bør regnes til varedistributionen. Der er intet i vejen herfor, men i så fald vil det nok være rigtigt at regne den af kunderne anvendte tid i butikkerne med – uanset om tiden bruges til indsamling af varer, til at vente, til at se på udstilling etc. Herved kommer vi imidlertid ud for at skulle regne med, at en vis del af kunderne anser butiksbesøg som en adspredelse.)

2. *Udskillelse af afregning* som en speciel funktion og mekanisering af denne funktion (kasseapparater).

3. *Øget køb pr. kunde*, hvorved butikkens kapacitet bedre udnyttes.

4. Det helt afgørende synes dog at have været, at *en række arbejdsprocesser fjernedes fra butikkerne nemlig:*

Afvejning, indpakning og prisberegning af en række af de vigtigere varer som smør, ost, sukker, salater og en række andre »løsvægtstvarer«. Vi har ladet foretage nogle tidsstudier, som med en vis margin viser, at vore lønomkostninger i dag ville have ligget 20-30 pct. højere, såfremt vi stadig havde opretholdt det gamle løsvægtssystem. Eksempelvis skulle vi, alene til pakning af smør, efter det gamle system bruge et halvt hundrede personer, hvor vi i dag klarer os med 1 mand. Heri er slet ikke medregnet al den hyggelige, men kostbare konversation hen over disken, et sådant primitivt salgssystem medfører.

Det er på dette punkt, den meget store forandring ligger. Det er her, pengene til de stigende lønninger hentes hjem, og det var også her – så at sige i baglokalet – at pengene tjentes til yderligere ekspansion. Enhver, der er interesseret i at efterforske, »hvem der står bag Irma«, skulle gøre sig den ulejlighed at fundere lidt over de her nævnte tal, og mon ikke man kan komme til det resultat, at det hele er gået rationelt til, uden anden kapitaltilførsel, end hvad der har kunne spares sammen i driften.

Fra 1955 til 1960 havde vi en lige så kraftig stigning i lønnen som i første halvdel af halvtredserne, men produktivitetsstigningen var dog ingenlunde tilstrækkelig, idet det var nødvendigt at affinde sig med en stigning i lønomkostningen på 10-15 pct.

Den stærkeste faktor til modvirkning af lønstigningen i denne periode var vel nok den *stigende størrelse på butikkerne* (målt på omsætningen).

De helt små butikker med årsomsætninger på 2-300.000 har lønomkostninger på 6-8 pct., men med stigende omsætning falder lønprocenten, således at den ved millionomsætningen er halveret. I 1955 var 44 pct. af omsætningen fra butikker med over kr. 1.000.000, i 1960 var 80 pct. fra butikker over denne størrelse. Stordriftsfordelene begyndte altså at gøre sig gældende i denne periode.

Af væsentlig betydning var det naturligvis også, at den sidste bearbejdningsproces nu forsvandt fra butikkerne, idet formaling af kaffe centraliseredes i 1959.

Brancheglidningen har i de allerseneste år udøvet en vis indflydelse på lønomkostningerne og gør det vanskeligt at foretage direkte sammenligninger af lønomkostningerne, idet der nu ikke længere er tale om samme branche.

Salg af frugt og grønt kræver i butikkerne kun ringe ekstra arbejde. Den specifikke lønomkostning er vel kun et par procent af omsætningen. Her er imidlertid forudsat, at al frugt afvejes, pakkes og prismærkes industrielt i en frugt- og grøntcentral. Disse omkostninger bør medregnes, før vi kan udtale os om, hvor store lønomkostninger dette salg kræver. Da vi aldrig har pakket frugt i butikkerne, savner jeg hos os et sammenligningsgrundlag.

Den anden sortimentsændring er tilkomsten af kød. Her er der tale om at

tilføre butiksarbejdet et regulært håndværksarbejde, hvor omkostningerne til arbejdskraft er særdeles store sammenlignet med, hvad vi er vant til i kolonialhandelen. Det afgørende for den fremtidige udvikling er imidlertid, om vi vil være i stand til at distribuere kød billigere end traditionelt, og naturligvis regner vi med, at der indenfor køddistributionen ligger store opgaver og venter, idet udskæring, afvejning og indpakning også her må kunne centraliseres.

Landbrugsministeriet har for et års tid siden givet sin tilladelse til, at Irma eksperimenterer med denne opgave; det er endnu for tidligt at udtale sig om resultaterne af eksperimenterne.

Jeg har hidtil beskæftiget mig med vort arbejde på at økonomisere med arbejdskraften og søgt at vise, hvorledes betydelige fremskridt blev gjort og kan forventes fortsat i løbet af det kommende 10-år.

I den offentlige debat fremføres undertiden begrebet: Konkurrence på kapital. Det er ikke helt klart, hvad der menes hermed, men det er naturligvis rigtigt, at udnyttelsen af en begrænset kapital kan være helt afgørende for en virksomheds ekspansionssevne og konkurrencedygtighed.

Butiksbygningens og inventarets anvendelse måles med omsætningen pr. m<sup>2</sup>. Vi ved, at vore butikker udnyttes godt i forhold til andre her i landet, og at vor omsætning pr. m<sup>2</sup> ligger dobbelt så højt som amerikanernes og et godt stykke over, hvad førende tyske kæder kan præstere.

En udenlandsk konkurrence på udnyttelse af anlægskapitalen kan vi altså ikke frygte.

Lagerinvesteringerne illustreres af omsætningshastighederne. På dette område er det vanskeligt at foretage en sammenligning, men det generelle indtryk, man får, er dog, at såvel HB's som Irma's omsætningshastighed ligger på et sådant niveau, at alvorlig international konkurrence kan imødegås. Jeg tror derfor at turde sige, at vi ikke behøver at frygte konkurrence på kapital i den her nævnte forstand, og det er vel trods alt den, der er afgørende i det lange løb.

Det, der skete i Irma i 50'erne kan vistnok resumeres således: I begyndelsen af 50'erne fjernedes en lang række arbejdsprocesser fra butikkerne, idet disse nu udførtes helt eller delvist maskinelt på andet sted i distributionskæden. Samtidig indførtes selvbetjening.

Den heraf følgende salgsfremgang førte til yderligere besparelser, såvel i personale som i kapital. Det forøgede udbytte investeres i butikker med større omsætning. En stigende andel af virksomhedens omsætning kom nu fra butikker med lavere omkostninger, og herved skabtes grundlag for yderligere fremskridt.

En god cirkel var skabt ved at sætte ind omgående og fuldstændigt, da chancerne bød sig i begyndelsen af 50'erne. Jeg har grund til at tro, at dette resumé i store træk også gælder for HB.

Når kun kæderne har vist så store fremskridt, skyldes det naturligvis ikke, at der blandt købmænd har været en mangel på folk, som kunne se mulighederne. Disse har imidlertid stået overfor problemet at få etableret det vertikale samarbejde (detaillist-grossist-fabrikant) og overfor vanskelighederne ved at sikre opnåede fortjenester anvendt til yderligere ekspansion.

Kæden er hurtigere og smidigere og holder bedre sammen på pengene. Dette erkendes da nu også fra alle sider – efter mange års diskussion.

Købmændene går officielt ind for kædeprincippet, ligesom også brugsforeningerne under FDB's ledelse søger at fremme kædesystemet.

Man søger dog at lægge noget væsentligt i forskellen på egentlige kæder og frivillige kæder. Det, der adskiller de forskellige former for kæder, er imidlertid ikke det rent juridiske ejerforhold til den enkelte butik. Skillelinien ligger i graden af samarbejde, der er etableret.

Man kan pege på egentlige kæder, der i meget høj grad lader deres enkelte butiksledere træffe beslutninger, og man kan modsat pege på såkaldte frivillige kæder, hvor det eneste frivillige er, om man vil være med eller ej. Er man med, skal samarbejdet være 100 procent.

Går man nu ud fra, at man ønsker at lovgive af hensyn til forbrugerne (hvilket man måske ikke helt tør forudsætte), bør man vel sigte på at give kædeformen indenfor distributionen en chance. Gør man ikke det, må man regne med følgende situation:

Brugsforeningerne er fritaget for restriktioner, og kan derfor fortsat organisere sig som effektive kæder. Varedistributionen kan nu fortsat rationaliseres i denne sektor, og de fornødne muligheder skabes for at undgå prisforhøjelser til dækning af de kommende års meget betydelige lønstigninger. Det, privathandelen opnår med sit kædeforbud, er altså en yderligere styrkelse af brugsforeningerne, som slipper af med en besværlig konkurrent. Derimod opnår privathandelen intet, der styrker egen position – tværtimod.

Overfor ønsket om beskyttelse overfor udenlandsk konkurrence kun denne ene bemærkning:

Er det meningen, at vi skal være underudviklede på distributionsområdet? – hvad siger de, der skal betale? Det vil i første omgang sige husmødrene – i anden omgang arbejderne – i tredje omgang fabrikanterne. Kan vi overhovedet være med i et internationalt industrielt kapløb og samtidig have råd til at lade den indenlandske varedistribution hensygne?

Vist vil vi få udenlandske konkurrenter at se på det danske marked, men vi har tillid til, at vi kan lære dem kunsten af. Vi står ikke så elendigt rustede, som man giver det udseende af. Konkurrence er besværlig, men uden den er det ved at være slut med et frit næringsliv.

Det er muligvis rigtigt, at dødslokkerne ringer over det private næringsliv – det tragiske er i så fald, at det er os selv, som trækker i rebet.



## OM DET ØKONOMISKE TAB VED AT STAA UDENFOR FÆLLESMARKEDET

Af JØRGEN H. GELTING\*

**D**er bestaar et paradoksalt misforhold mellem paa den ene side den almindelige anerkendelse af, at konsekvenserne af vor eventuelle indtræden i det europæiske økonomiske fællesskab er vidtrækkende, og paa den anden side den usikkerhed, hvormed følgerne af valget mellem medlemsskab og ikke-medlemsskab kan bedømmes.

Endskønt det er almindeligt bekendt baade, at motiverne til Rom-traktaten er politiske snarere end økonomiske, og at Danmarks muligheder for at føre en selvstændig politik vil blive væsentligt reducerede ved indtræden i fællesmarkedet, har denne politiske umyndiggørelse indtil fornylig spillet en relativt ringe rolle i den offentlige debat om ønskeligheden af Danmarks indmeldelse i fællesmarkedet.

Ved vort medlemsskab i Fællesmarkedet forsvinder i første række vor adgang til selv at træffe bestemmelser om udenrigshandelen og vedrørende bevægelser af kapital og arbejdskraft mellem Danmark og udlandet samt om landbrugets forhold, og som forudset vil en saadan vidtgaende indordning af den danske økonomi under fællesmarkedets gøre det nødvendigt i stigende grad at tilpasse den økonomiske politik iøvrigt, herunder finans-, kredit- og socialpolitikken, til forholdene i fællesmarkedet, saaledes, at der kun kan blive små og ubetydelige rester bevaret af dansk økonomisk-politisk autonomi.

Det er venteligt, at der som en parallel til den økonomiske udvikling ogsaa paa andre omraader maa ske en indordning af dansk politik under fællesmarkedets – og dette vil gælde, selv om et hovedformål med fællesmarkedets oprettelse ikke havde været netop den politiske sammensmeltning af deltagerlandene i en europæisk superstat.

I et statssamfund paa 175 millioner mennesker – 225 millioner hvis England kommer med – vil danske ønsker og bestræbelser udøve en kun ubetydelig indflydelse. Vigtige afgørelser, som direkte vedrører danske forhold,

\* Dr. polit., professor ved Aarhus Universitet.

vil blive truffet udenfor dette land og indenfor en politisk og bureaukratisk struktur, der i sin opbygning afviger fra de retningslinier, som her i landet hidtil er anset for selvfølgelig i politiske anliggender. Det er betegnende, at fællesmarkedets forfatning lægger den politiske hovedindflydelse hos raadet og kommissionen, hvorimod forsamlingen kun har saare begrænsede beføjelser.

Man maa vente, at Danmark som medlem af fællesmarkedet i væsentligt højere grad vil blive paavirket af den politiske udvikling i de øvrige medlemslande og – selvsagt – navnlig de større blandt disse. Der er mindre grund til at lægge vægt paa den aktuelle fremhersken af saakaldt konservative politiske retninger indenfor disse lande end paa deres aabenbare eller latente politiske instabilitet, som kan frygtes at give sig stærke, men af karakter uberegnelige udslag, hvis efterkrigstidens indtil nu kraftige økonomiske ekspansion afløses af langsommere vækst eller økonomiske tilbageslag.

Overfor disse ulemper og risici staar udsigten til økonomisk gevinst ved vor tilslutning til fællesmarkedet. I 1960 solgtes 29 procent af dansk eksport til de Seks og andre 27 procent til United Kingdom. Det er noget nær en selvfølge, at det for Danmark vil være en økonomisk belastning at staa udenfor en mod omverdenen diskriminerende sammenslutning af disse lande. Men det er ikke selvfølgelig, at det økonomiske tab ved ikke-medlemsskab er af en saadan størrelse, at det opvejer eller overvejer politiske og andre ulemper ved medlemsskab.

I det følgende forsøges opstillet et skøn over størrelsesordenen af de økonomiske konsekvenser af Danmarks valg mellem indtræden i og forbliven udenfor fællesmarkedet. De vigtigste virkninger vil fremkomme gennem ændringer i vilkaarene for udenrigshandelen, og analysen vil blive begrænset til disse. Da den danske indtræden i fællesmarkedet ikke synes at være umiddelbart forestaaende, og der intet kendes til eventuelle særlige aftaler, som maatte blive truffet vedrørende overgangsperioden, tager den følgende diskussion sigte paa forholdene efter overgangsperiodens udløb. Alligevel er det fundet mest hensigtsmæssigt ved talmæssige opgørelser og sammenligninger saa vidt muligt at tage direkte udgangspunkt i de økonomiske forhold her i landet i 1960 fremfor først at konstruere en teoretisk model af den danske økonomi i f.eks. 1970. Den vigtigste misvisning, som metoden medfører, er formentlig, at betydningen af landbrugets forhold overdrives noget, idet bortvandringer fra landbruget og tilbagegangen i landbrugsproduktionen i forhold til andre erhverv maa ventes at fortsætte, uanset om vi indtræder eller ikke indtræder i fællesmarkedet.

Der opereres kun med et valg mellem to muligheder: indtræden i eller forbliven udenfor fællesmarkedet, medens mellemformen: en løsere associering lades ude af betragtning. Videre forudsættes, at Norge og Sverige vil træffe samme valg som Danmark; at de skandinaviske lande i tilfælde af



ikke-medlemsskab vil fortsætte EFTA-samarbejdet, medens United Kingdom og de ikke-skandinaviske mindre EFTA-lande indtræder i fællesmarkedet; og at EFTA-aftalerne for disse landes vedkommende gradvis afvikles. Under disse forudsætninger vil fællesmarkedet, om vi sammen med Norge og Sverige staar udenfor, omfatte lande, der i 1960 aftog fire femtedele af dansk landbrugseksport (incl. kød- og mælkekonserver) og en tredjedel af industrieksporten, eller knap tre femtedele af Danmarks samlede eksport af varer.

Ved dansk tilslutning til fællesmarkedet vil der gennem international arbejdsdeling opstaa en gevinst, hvis størrelse afhænger af, men ikke maales ved forøgelsen af samhandelen med de øvrige medlemslande. Samtidig vil forholdet mellem eksport- og importpriser ændres i større eller mindre grad, og det vil afhænge af denne ændring i bytteforholdet, hvorledes gevinsten ved større arbejdsdeling deles mellem Danmark og fællesmarkedslandene. Bytteforholdet kan endog tænkes at ændres saa meget, enten at den danske gevinst overstiger hele gevinsten ved øget international specialisering, saaledes at der sker en netto-overførsel af indkomst til Danmark, eller at Danmark lider et netto-tab. Det er formentlig den fremherskende opfattelse her i landet, at medens specialiseringsgevinsten ved større international arbejdsdeling vil vise sig relativt lille,<sup>1)</sup> vil Danmark ved at indtræde i Fællesmarkedet opnaa en betydelig bytteforholdsgevinst gennem højere priser paa landbrugseksporten.

Naar handelshindringerne mellem Danmark og fællesmarkedet bortfalder, vil forsyningen med en del varer her i landet, som tidligere fandt sted ved dansk produktion, i stedet ske ved import, nemlig i saadanne tilfælde, hvor ved givne relative lønninger (omregnet efter valutakurserne) omkostningerne for de i fællesmarkedet producerede varer (incl. transport) er lavere end omkostningerne her i landet, men ikke saa meget lavere, at de med tillæg af tolden allerede før vor indtræden ville have betinget konkurrencedygtige priser her i landet. Tilsvarende vil indenfor fællesmarkedet import fra Danmark i et vist omfang erstatte produktion indenfor omraadet. For hver vare kan gevinsten opgøres som udvidelsen af handelen multipliceret med differencen mellem omkostningerne ved hidtidig indenlandsk produktion og erstattende import, saaledes at den samlede gevinst kan opgøres som produktsummen af udvidelserne af handelen i begge retninger og forskellene mellem produktionsomkostningerne for erstattet indenlandsk produktion i importlandene og omkostningerne i eksportlandene. Naar man, som de senere aars udvikling gør det berettiget, kan forudsætte, at kvantitative restriktioner spiller en relativt underordnet rolle sammenlignet med told som middel til importbegrænsning, kan de respektive toldsatser anses at angive overgrænser for

1. Hvorved man formentlig bl.a. tager i betragtning, at i tilfælde af dansk medlemsskab vil fællestarifen tendere at reducere handelen mellem Danmark og udenforstaaende lande.

omkostningsforskellene mellem bortfalden indenlandsk produktion og erstatende import.<sup>2</sup> Den handelsministerielle redegørelse af august 1961 skønner, at henved 20 procent af industriproduktionen (efter produktionsværdi 1959) vil berøres væsentligt af vor tilslutning til det udvidede fællesmarked. Man kan tænke sig, at hele denne indenlandske produktion, til en værdi af knap fire milliarder kr. i 1960, ophører og erstattes med import. Paa grund af de lavere omkostninger i udlandet vil der formentlig indtræde et vist prisfald paa de paagældende produkter, og dette kan ventes at forøge den samlede efterspørgsel efter produkterne, saaledes at den ekstra import med et rundt tal kan anslaaes til netop de fire milliarder kr. Med produktionsværdierne som vægte var toldbelastningen gennemsnitligt for de paagældende varer mellem 12 og 15 procent. Baseret paa 1960-aktivitetsniveau skulle der herefter ved erstatning af indenlandsk industriproduktion med import fra fællesmarkedet fremkomme en specificeringsgevinst paa ikke over og antageligt væsentligt under 600 mill. kr.<sup>3</sup>), idet for en del af varerne forskellen mellem inden- og udenlandske omkostninger vil være mindre end den bortfaldne told. Heroverfor staar dog, at for en række varer er importen foruden ved told blevet begrænset ved kvantitative restriktioner. En halv milliard kr. skal derfor antages at være et rimeligt skøn over gevinstens størrelse.

Tilsvarende vil der fremkomme en specialiseringsgevinst ved, at dansk eksport til det udvidede fællesmarked erstatter produktion dér. Den danske industrieksport til fællesmarkedet plus United Kingdom og de ikke-skandinaviske mindre EFTA-lande udgjorde i 1960 1350 mill. kr. mod 1150 mill. kr. til Norge og Sverige. Under de her benyttede forudsætninger vil den danske industrieksport til Norge og Sverige ikke blive belastet med told, hvadenten vi indtræder i fællesmarkedet eller ikke. Alligevel maa eksportværdien til disse to lande ventes at være væsentligt større, hvis vi staar udenfor, end hvis vi er medlem af fællesmarkedet, idet vi i sidste fald maa konkurrere paa lige fod med eksportører indenfor fællesmarkedet paa det norske og svenske marked. Man maa antage, at baade priser og mængder for industrieksporten til Norge og Sverige bliver større, hvis vi sammen med disse to lande staar udenfor fællesmarkedet. Der kan dog næppe være tvivl om, at eksporten til det udvidede fællesmarked vil udvise en større forskel i modsat retning mellem de to tilfælde. – Indenfor varegrupperne kemikalier og indu-

2. Se herom Tibor Scitovsky: *Economic Theory and Western European Integration*, London 1958, pp. 52 ff.

3. Nemlig mindre end 15 procent af henved fire milliarder kr. Der bortses fra, at en – muligt beskeden – dels af specialiseringsgevinsten kan opnaas ogsaa i tilfælde af ikke-medlemsskab ved større import fra Norge og Sverige; og mere almindeligt bortses der fra, at ikke-medlemsskab ikke tvinger eller forpligter os til ved protektionisme at opretholde ineffektiv produktion. Tekstens skematiske betragtning indebærer en mere end 50 procent stigning i importen fra det udvidede fællesmarked, altsaa en meget betydelig forøgelse.

striproduktter (Standard International Trade Classification— nomenklaturen (SITC) 5–8 incl.) var i 1960 Danmarks eksport til De Seks kun 20 procent af importen herfra, og i handelen med United Kingdom var det tilsvarende tal 15 procent. Kun indenfor SITC 8 (diverse forarbejdede varer, hvorunder bl.a. møbler og videnskabelige instrumenter) oversteg eksporten 25 procent af importen (henholdsvis 60 og 55 procent). Efter fjernelsen af tolden mellem fællesmarkedslandene indbyrdes vil disse procenter ved givne relative løn-niveauer og valutakurser utvivlsomt være lavere, hvis Danmark staar udenfor fællesmarkedet. Toldbelastningen af den faktiske industrieksport i 1960 til det udvidede fællesmarked ville efter den ureducerede fællestarif have andraget 12–13 procent.<sup>4</sup> Det kan anses for overvejende sandsynligt, at stigningen i industrieksporten til det udvidede fællesmarked vil være væsentligt mindre end i saadan import fra omraadet.<sup>5</sup> Væksten i eksporten vil tendere at blive forholdsvis størst for den del af eksporten, som bærer relativt

4. Jfr. Det Økonomiske Sekretariat, Økonomisk Aarsoversigt, marts 1961, p.49, hvorefter tallet for 1959-eksporten til de Seks var 12.5 procent. For eksporten til U.K. var tallet 13.8 procent efter gældende sats, der ikke afviger stærkt fra fællestarifen.
5. Det i teksten foran anførte skøn over stigningen i industriimporten i tilfælde af dansk indtræden i fællesmarkedet opstilledes som grundlag for en vurdering af specialiseringsgevinsten ved at erstatte indenlandsk produktion med billigere import og ikke for at sammenligne den sandsynlige udvikling af import og eksport. Imidlertid fremgaar det af den handelsministerielle redegørelse af august 1961 – delvis baseret paa 1959-statistik – at mere end halvdelen af dtnsk industriproduktion var beskyttet ved importregulering eller mere end 10 procent told. Det er derfor en selvfølge, at vor indtræden i fællesmarkedet vil medføre en betydelig forøgelse af importen af industrivarer. Ved given substitutionselasticitet mellem industrivarer af henholdsvis dansk og fællesmarkedsoprindelse vil den omstændighed, at dansk eksport af industrivarer til fællesmarkedet er kun en brøkdel af importen af saadanne varer fra markedet, bevirke en tendens til tilsvarende større stigning i importen end i eksporten, naar den gensidige beskyttelse bortfalder. Importstigningens overvægt reduceres a) forsaavidt beskyttelsesgraden er større i fællesmarkedet end her i landet, samt b) derved at medens eksporten fra Danmark for de fleste varer kun er en ubetydelig del af den samlede forsyning til fællesmarkedet med de paagældende varer, udgør importen til Danmark en ikke uvæsentlig del af det samlede udbud paa det danske marked. Hvad angaar punkt (a) da er fælles-tarifens satser – ogsaa efter den 20 procent reduction, som nu synes sikret – gennem-gaaende højere end tilsvarende danske toldsatser, medens paa den anden side kvantitative restriktioner længe har spillet en forholdsvis stor rolle som middel til begrænsning af dansk industriimport. Modifikationen under punkt (b) bliver kun ved ekstremt høje værdier af substitutionselasticiteten mellem danske og udenlandske industrivarer af væsentlig betydning, idet den samlede danske import af industrivarer beskyttet ved importregulering eller mere end 10 procent told i 1960 beløb sig til knap en fjerdedel af den indenlandske produktion. – Endelig er det fra et betalingsbalancesynspunkt vigtigt, at medens mindre end en tredjedel af dansk industrieksport afsattes til de Seks og United Kingdom, spiller disse lande en dominerende rolle i dansk import som leverandører af industrivarer. Medens derfor en stor del af stigningen i dansk industrieksport til det udvidede fællesmarked kan ventes ledsaget af mindre eksport til andre lande, er spillet rummet for en tilsvarende handelsforskydning ringe paa importsiden.

høj told, saaledes at toldbortfaldet paa eksporttilvæksten i tilfælde af dansk medlemsskab kan anslaaes til omkring 15 procent. Hvis man regner med, at toldafviklingen indenfor fællesmarkedet ville fortrænge godt en fjerdedel af den danske industrieksport, ville denne paa 1960-basis have beløbet sig til omkring een milliard kr. Forudsætter man videre, at priserne paa danske eksportvarer i tilfælde af dansk medlemsskab fuldtud kan reduceres med den bortfaldne tolds beløb, uanset eksportens størrelse, og at elasticiteten i efterspørgslen indenfor fællesmarkedet er meget stor (nær en numerisk værdi af otte), vil eksporten tredobles, d.v.s. forøges i værdi med to milliarder kr. Disse forudsætninger maa anses for ekstremt optimistiske. Naar vi videre ikke reducerer denne eksportstigning for nedgang i eksporten til Norge og Sverige (og andre lande) og – som nævnt – regner med en med eksportstigningen vejet gennemsnitlig toldbelastning (som bortfalden) paa 15 procent, kommer vi til en maksimal specialiseringsgevinst ved forøgelsen af dansk industrieksport paa 300 mill. kr. – Alternativt kan man tænke sig, at en større eller mindre del af toldens bortfald udnyttes til at opnaa højere eksportpriser paa eksportudvidelsen. Herved vil mængdestigningen begrænses og med den størrelsen af specialiseringsgevinsten; men til gengæld vil Danmark opnaa en bytteforholdsgevinst. En saadan gevinst vil tillige blive opnaaet paa den eksport, som vil finde sted, selv naar vi staar udenfor fællesmarkedet. Denne industrieksport blev anslaaet til omkring een milliard kr. Hvis ved delvis udnyttelse af toldens bortfald til forhøjelse af vore eksportpriser med 10 procent, eksportmængden fordobles, bliver bytteforholdsgevinsten paa industrieksporten til fællesmarkedet henved 200 mill. kr., hvortil eventuelt kan komme en bytteforholdsgevinst af lignende størrelse paa eksporten til udenforstaaende lande.

Den samlede gevinst ved øget samhandel i industrivarer i tilfælde af medlemsskab sammenlignet med ikke-medlemsskab kan herefter paa basis af 1960-tal anslaaes til at være af en størrelsesorden paa trekvart til een milliard kr. eller omkring to procent af bruttonationalproduktet, nemlig en specialiseringsgevinst paa en halv milliard kr. ved at erstatte indenlandsk produktion med import og en bytteforholdsgevinst paa mellem en kvart og en halv milliard kr. paa industrieksporten.

Som venteligt indebærer skønnene for handelen med industrivarer, at vor indtræden i fællesmarkedet vil tendere at forøge importen væsentligt mere end eksporten. Opnaaelsen af den angivne bytteforholdsgevinst forudsætter, at den større overskudsimport af industrivarer ikke vil nødvendiggøre en devaluering, som ville forringe bytteforholdet og dermed overføre en større eller mindre del af gevinsten til udlandet – d.v.s., forudsætningen maa være, at en stigning i landbrugseksportens værdi kan udfylde det større deficit i handelen med industrivarer. Videre maa det bemærkes, at opgørelsen af den danske gevinst ved medlemsskab er brutto og altsaa indebærer en overvur-

dering, idet der ikke er gjort fradrag for specialiseringstab ved reduceret samhandel med tredjelande og i særdeleshed ikke for bytteforholdstab ved venteligt højere priser paa visse importerede raavarer.

En specialiseringsgevinst opstaaet ved øget samhandel med landbrugsvarer kan ikke paaregnes sammenlignet med den nuværende situation. Selv om vi tilsluttes fællesmarkedet, vil der snarere ske en formindskelse end en forøgelse af eksportmængderne fra Danmark, dels paa grund af fællesmarkedets protektionistiske landbrugspolitik, forventeligt udformet med detaljerede markedsinterventioner, dels som følge af tendenserne indenfor fællesmarkedet til stærkere stigning i produktion end i forbrug af landbrugsprodukter. Naar man derimod sammenligner med tilstanden, hvor de skandinaviske lande staar udenfor fællesmarkedet i en fjernere fremtid, vil der ved medlemskab opnaas en specialiseringsgevinst, idet de danske landbrugseksportmængder til fællesmarkedet utvivlsomt vil være større, hvis vi er medlem, end hvis vi staar udenfor. Hovedparten af den forventede forskel mellem eksportværdierne i tilfælde af henholdsvis medlemskab og ikke-medlemskab beror imidlertid paa opnaelsen af højere eksportpriser.

Der er kun faa holdepunkter for en bedømmelse af udviklingen paa længere sigt. Saavel de eksisterende prisrelationer indenfor de Seks som de usikre indikationer, der indtil nu foreligger vedrørende udformningen af den fælles landbrugspolitik, peger i retning af, at vor indtræden i fællesmarkedet vil medføre en væsentlig prisstigning for vegetabiliske i forhold til animalske produkter. Derfor, hvadenten Danmark indtræder i fællesmarkedet eller ikke, er en nedgang i produktionen og eksporten af animalske produkter sandsynlig som følge af helt eller delvis bortfald af nettoimporten af korn og foderstoffer, i det ene tilfælde paa grund af en forventeligt stærkere stigning i priserne paa vegetabiliske produkter end i priserne paa animalske produkter, i det andet tilfælde som følge af et relativt stærkere fald i de animalske produkters priser.

I 1960 var værdien af landbrugseksporten (incl. konserver) 5,3 milliarder kr. Hvad der er afgørende i denne forbindelse er i og for sig ikke, hvorledes det gaar med import og eksport af korn og foderstoffer, men at det maa forventes, at de ændrede prisrelationer (eventuelt supplerede med produktionsreguleringer) gør en mindre opfodring med kraftfoder fordelagtig, saaledes at grænseproduktet af foderet stiger i overensstemmelse med de ændrede prisrelationer. Paa basis af tal for de senere aar kan den animalske produktions elasticitet med hensyn til kraftfoderforbruget anslaaes til omtrent en halv. Forudsættes kraftfoderforbruget at blive reduceret med henved 40 procent, skulle den animalske produktion reduceres med omkring 20 procent. Ved væsentligt højere hjemmemarkedspriser, hvis vi indtræder i fællesmarkedet, vil det indenlandske forbrug blive reduceret, saaledes at nedgangen i eksportmængderne af animalske produkter kan sættes til omkring 25 procent



Hypotetisk værdi af landbrugseksporten 1960 ved medlemsskab og ikke-medlemsskab i det udvidede fællesmarked.

Mill. kr.

Destination	Ved medlemsskab		Ved ikke-medlemsskab	
	Korrigeret for ændring i:		Korrigeret for ændring i:	
	Faktisk eksport	pris og mængde	pris og mængde	pris og mængde
United Kingdom .....	2340	2000	1500	
Rest af udv. EEC .....	1900	1000	500	
Andre lande .....	1060	1000	1600	
Total .....	5300	4000	5000	3600
Import korn og foderstof ....	1000	—	—	—
Netto .....	4300		5000	3000

i tilfælde af dansk medlemsskab og 30 procent, hvis vi staar udenfor. Forskellen beror dels paa lavere hjemmemarkedspriser i det sidste tilfælde, dels paa en antagen mindre samlet produktion. Paa dette grundlag er opstillet de skøn, som fremgaar af nedenstaaende oversigt:

Med udgangspunkt i 1960-værdierne er der regnet med 25 procent højere priser ved medlemsskab og mere end 15 procent lavere priser ved ikke-medlemsskab, idet afsætningsmulighederne paa tredjelands-markederne maa ventes at blive væsentligt forringede. Om eksistensen af et egentligt verdensmarked for animalske produkter vil man ikke kunne tale efter United Kingdom's indtræden i fællesmarkedet.

Ifølge oversigten er resultatet altsaa det drastiske, at værdien af landbrugseksporten vil være omkring to milliarder kr. større ved medlemsskab end ved ikke-medlemsskab i det udvidede fællesmarked, og at størsteparten af denne difference vil bero paa højere eksportpriser. Antagelsen indebærer, som nævnt, at lidt færre indenlandske ressourcer anvendes i landbrugsproduktionen i tilfælde af ikke-medlemsskab. Hvis imidlertid flytning og effektiv beskæftigelse af de overflødiggjorte ressourcer ikke kan ske indenfor en aarrække, maa der her forudsættes et uafkortet tab paa to milliarder kr.

Totalt kommer man herefter til en gevinst ved medlemsskab sammenlignet med ikke-medlemsskab af størrelsesordenen tre milliarder kr. eller seks procent af nationalproduktet. Herfra skal dog trækkes et – formentlig relativt lille – tab ved reduktion af samhandelen med lande udenfor fællesmarkedet, hvis vi indtræder i dette – et tab der navnlig vil fremtræde i form af højere priser for nogle vigtige raavarer.<sup>6</sup>

6. Nettoresultatet, der i betragtning af skønnenes summariske karakter kan angives som en gevinst paa fem procent af nationalproduktet ved indtræden i det udvidede fællesmarked, svarer – efter korrektion for de for dansk landbrugseksport særlige forhold – til det for Norge af J. Serck-Hansen (Sosialekonomen, december 1961) skønnede.

For industrieksporten kan en simpel alternativ beregning foretages, baseret paa faktiske 1960-eksportværdier (eksklusive eksporten til østblok-landene), opdelt paa følgende aftageromraader: 1) lande indenfor det udvidede fællesmarked delt i tre grupper af lande efter om hidtil gældende todsatser er højere, lavere end eller omtrent svarer til den ureducerede fællestarif, 2) oversøiske lande associerede med fællesmarkedet (inclusive Commonwealth, dog excl. Canada), 3) Norge og Sverige, og 4) alle andre lande (excl. østblok). Primært beregnes industrieksporten ved faste eksportpriser og alternative, men for de forskellige omraader ens forudsætninger om efterspørgselselasticiteten, ved henholdsvis medlemsskab og ikke-medlemsskab i fællesmarkedet. Det er herved forudsat, at hvis vi staar udenfor fællesmarkedet, giver fællestarifens satser for import fra Danmark ikke fuldt udtryk for den samlede mod denne handel rettede diskrimination, der er antaget at ækvivalere effekten af en gennemsnitlig told paa knap 15 procent. Dernæst forudsættes – med fastholdelse af den ved hver beregning benyttede elasticitetsforudsætning – de danske eksportpriser reduceret netop tilstrækkeligt til at forøge den samlede værdi af industrieksporten (regnet i udenlandsk valuta eller i kroner af konstant købekraft overfor importvarer, uden korrektion for at importpriserne ved grænsen formentlig vil være højere, hvis vi indtræder i fællesmarkedet, end hvis vi ikke gør det), hvis vi staar udenfor fællesmarkedet, til samme beløb som, hvor vi indtræder i fællesmarkedet; og størrelsen af tabet ved ringere bytteforhold opgøres. Industrieksportens fordeling mellem fællesmarkedet og andre aftagerlande viser sig naturligvis meget følsom for ændringer i elasticitetsforudsætningen, hvorimod størrelsen af det beregnede bytteforholdstab ved ikke-medlemsskab kun paavirkes relativt svagt: hvis saaledes eksportens afsætning er meget prisfølsom, vil ved ikke-medlemsskab diskriminationen mod vor eksport forringe afsætningen til fællesmarkedet relativt stærkt; men til gengæld vil en reduktion af eksportpriserne være et meget effektivt middel til afbødning af afsætningsproduktionen. Ved værdier af den forudsatte efterspørgselselasticitet for eksporten paa mellem -2 og -6 bliver det beregnede bytteforholdstab, hvis vi ikke indtræder i fællesmarkedet, mellem 300 og 500 mill. kr. Heri skal som før modregnes et forholdsvis lille tab ved højere raavarepriser, naar vi er medlem af fællesmarkedet.

Disse alternative skøn for industrieksporten ved henholdsvis medlemsskab og ikke-medlemsskab i fællesmarkedet kan derefter kombineres med de tidligere anførte skøn vedrørende industriimport og landbrugseksport. Overensstemmelse mellem de skønnede forskelle mellem import- og eksportværdien ved henholdsvis medlemsskab og ikke-medlemsskab tilvejebringes her formentlig mest realistisk ved at antage, at den anslaaede importstigning for industrivarer ved medlemsskab indebærer en overvurdering eller kan reduceres ved en moderat relativ sænkning af det danske lønniveau. Sammenligningen vil herefter se saaledes ud: – Ved justering af valutakurserne til-

vejebringes der den samme industrieksport (maalt ved importkapacitet), hvis vi staar udenfor, som hvis vi er medlem af fællesmarkedet. Dette kan gøres med et bytteforholdstab paa knap en halv milliard kr., fordi i forvejen 2/3 eller mere af denne eksport gaar til lande udenfor fællesmarkedet. Værdien af landbrugseksporten anslaaes at blive omkring to milliarder kr. større, naar vi indtræder i fællesmarkedet, end hvis vi staar udenfor, og denne forskel, som næsten udelukkende er en bytteforholdsgevinst, anvendes til finansiering af større industriimport, ved hvilken vi opnaar en specialiseringsgevinst paa omkring en kvart milliard kr.

Det er ikke nyttigt at forsøge en mere detaljeret udarbejdelse af saadanne skøn, baseret paa en komparativ statisk analyse.<sup>7</sup> Skønnene refererer til situationen ved udløbet af fællesmarkedets overgangsperiode, altsaa en relativt fjern fremtid, for hvilken nationalproduktets størrelse kun kan skønnes med en meget større usikkerhed end den anslaaede effekt af valget mellem indtræden og forbliven udenfor fællesmarkedet.

Derimod kan der være grund til at se lidt nærmere paa oprindelse og art af den anslaaede gevinst ved indtræden i fællesmarkedet. Specialiseringsgevinsten ved udvidelse af dansk eksport som erstatning for dyrere produktion i fællesmarkedslandene er kun en lille del af den samlede gevinst (uanset om den tænkes helt at tilfalde Danmark), fordi en konserverende landbrugsordning kan ventes ikke at ville tillade en ekspansion af dansk landbrugsproduktion at fortrænge mindre effektiv produktion i de andre lande. Af noget større betydning er specialiseringsgevinsten ved udvidelse af dansk import. Opnaaelsen af en gevinst af denne art – omend ikke i samme omfang – er imidlertid ikke betinget af vor tilslutning til fællesmarkedet; en gevinst af denne art kan vi selvstændigt vælge at skaffe os ved at føre en liberal og ikke en protektionistisk handelspolitik. Vi kan endda forsaa vidt bedre gøre dette udenfor end indenfor fællesmarkedet, som vi staaende udenfor ikke tvinges til at deltage i en mod tredjelande diskriminerende importpolitik, paa hvis beskaffenhed vi næst til ingen indflydelse har. Denne argumentation bevarer sin gyldighed ogsaa paa basis af den opfattelse, at de største fordele ved en liberal importpolitik ikke er af den art, som der redegøres for i teorien om de komparative omkostninger, men beror paa den initiativ- og effektivitetsstimulerende effekt af øget konkurrence.

Tilbage bliver – i overensstemmelse med den almindelige forventning –

7. Snarere kan en ganske summarisk common-sense betragtning være af interesse som kontrol. Værdien af eksporten til det udvidede fællesmarked (NB: altsaa uden Norge og Sverige) var i 1960 lig 13 procent af bruttonationalproduktet i markedspriser. Antag ved dansk indtræden denne procent forøget til 20. Hvis de ved produktion af denne eksport anvendte ressourcer i tilfælde af ikke-medlemsskab kun giver et med en tredjedel formindsket afkast (ved eksport eller paa anden maade), bliver tabet seks-syv procent af nationalproduktet.



som hovedelement i gevinsten ved at indtræde i fællesmarkedet fordelen ved højere eksportpriser for landbruget. Der er her ikke tale om et internationalt produktivitetsskridt, som tilfalder Danmark, men om en international omfordeling af indkomst til vor fordel. Spørgsmaalet er derfor, paa hvis bekostning vi kan vente at opnaa denne betydelige gevinst.

Landbrugseksporten til de Seks udgjorde i 1960 godt 1800 mill. kr. og til United Kingdom 2300 mill. kr. For de danske hovedeksportprodukter er selvforsyningsgraden meget høj indenfor det nuværende fællesmarked, og kun for kød (incl. kvæg) og – mindre vigtigt – æg kom tilførslerne udefra i slutningen af 1950'erne op i nærheden af 10 procent af de samlede tilførsler. Foretagne projektioner af udviklingen frem til 1965 og 1970<sup>8</sup> viser en tendens til hurtigere stigning i produktion end i forbrug for landbrugsprodukter, saaledes at der særlig for mejeriprodukter regnes med et alvorligt overskudsproblem væsentligt før udløbet af fællesmarkedets overgangsperiode. Blandt de for Danmark vigtige produkter danner kød tilsyneladende en undtagelse fra denne regel. En udvikling indenfor de Seks med et stærkt stigende overskud af mejeriprodukter og et fortsat betydeligt deficit af kød synes imidlertid et lidet realistisk langtids-perspektiv set i lyset af hele tendensen i landbrugspolitikken. Det maa være mere rimeligt at tage hensyn til mulighederne for forskydning mellem de forskellige produktionsgrene indenfor landbruget og specielt regne med mulighederne for en udvidelse af kødproduktionen paa bekostning af mælkeproduktionen. Naar man foretager en saadan kombination af projektionerne af produktion og efterspørgsel for kød og mejeriprodukter, viser det sig, at produktionsoverskudet for mejeriprodukter er mere end tilstrækkeligt til at absorbere efterspørgselsoverskudet for kød. Balance forekommer kun i det ekstremt optimistiske tilfælde, hvor nationalproduktet pr. indbygger i fællesmarkedslandene forudsættes at stige med mellem 3.5 og 4.2 procent pro anno. Ved mere realistiske forudsætninger om den almindelige økonomiske vækst i landene indebærer projektionerne derimod en fortsat reduktion af de Seks' behov for import udefra af de for Danmark interessante landbrugsvarer. De dystre udsigter for dansk landbrugseksport til de Seks, som de anførte tendenser angiver, bekræftes kun altfor godt af de Seks' vanskeligheder ved at naa til enighed om den fælles landbrugspolitik.

Man maa derfor vente, at der ogsaa efter Danmarks eventuelle indtræden i fællesmarkedet vil være kun ringe plads levnet for afsætning af danske landbrugsprodukter paa det kontinentale marked. En eventuel eksportgevinst maa derfor for langt den største part bero paa, dels at de øvrige medlemslande er villige til at financiere subsidier til dansk eksport til

8. C. E. E. Tendances de la production et de la consommation en denrées alimentaires dans la CEE 1956 à 1965, Bruxelles 1960. En forlængelse af disse projektioner til 1970 er givet i E.C.E. Economic Survey of Europe in 1960, Geneva 1961, kap. III.

tredjelande,<sup>9</sup> dels – og navnlig – paa opnaaelsen af højere priser paa eksporten til United Kingdom. Her har vi endelig fundet hesten i lokomotivet: Ved vor tilslutning til fællesmarkedet sammen med United Kingdom skal Briterne bevæges til at betale os væsentligt højere priser for vore landbrugsvarer.

I relation til den britiske betalingsbalance-position er en væsentlig prisstigning alene paa levnedsmiddelimporten fra Danmark en byrde af betydning. Hertil kommer, at det fra britisk synspunkt maa medføre politiske komplikationer at diskriminere til dansk fordel gennem højere priser, end der betales for leverancer fra Commonwealth. Som bekendt er United Kingdom's selvforsyningsgrad for fødevarer meget lavere, end tilfældet er indenfor de Seks. I overensstemmelse hermed udgjorde i 1960 importen af fødevarer (SITC 0) ikke mindre end 30 procent af den samlede britiske import. En betydelig prisstigning paa blot en væsentlig del af fødevarerimporten vil medføre en alvorlig forringelse af den britiske betalingsbalance-stilling, som er og i hele efterkrigstiden har været sensitiv, og som paa flere maader kan komme ud for belastning ved United Kingdom's eventuelle indtræden i fællesmarkedet. Man har derfor al god grund til at forvente, at der fra britisk side vil blive udfoldet betydelige anstrengelser for at holde importudgiften for fødevarer nede. Forventningen om en betydelig forbedring af landbrugets eksportvilkaar ved vor indtræden i fællesmarkedet kan derfor ikke anses for vel funderet. De særaftaler om den britiske levnedsmiddelimport, som maa træffes i tilfælde af britisk medlemskab, vil uundgaeligt berøre vilkaarene for den danske eksport – og der er i United Kingdom's økonomiske position ikke støtte for en forventning om rundhaandethed. Dette gælder, hvadenten Danmark indtræder eller ikke indtræder i fællesmarkedet. I sidste tilfælde vil United Kingdom imidlertid fremdeles have en betydelig interesse i at bevare importen fra os som effektiv og derfor billig producent af levnedsmidler, og det kan ikke anses for en given ting, at de vilkaar vi kan opnaa staaende udenfor fællesmarkedet vil være afgørende ringere end som medlem.

Det er derfor muligt, at valget mellem dansk indtræden og forbliven udenfor fællesmarkedet vil have langt mindre virkning paa landbrugets eksportvilkaar end angivet ved det foreløbige skøn ovenfor og end almindeligt ventet; ydermere maa det antages, at revisionen bør foretages overvejende i pessimistisk retning, d.v.s. ved en reduktion af de forventede eksportindtægter i tilfælde af dansk indtræden i fællesmarkedet. Overraskende er dette imidlertid knap nok – snarere maatte det anses for mirakuløst, om vi gennem indmeldelse i fællesmarkedet kunne unddrage os virkningerne af landbrugs-eksportens fundamentale svaghed.

9. Vi behøver ikke at være medlem af fællesmarkedet for selv at finansiere subsidierne.

Uanset at gevinsten paa længere sigt af dansk medlemsskab sammenlignet med forbliven udenfor fællesmarkedet, synes at skrumpe stærkt ind, kan det valg, som træffes, tænkes at udløse virkninger af en saadan art og saaledes fordelt over tiden, at der fremkaldes kumulative virkninger, der kuldaster grundlaget for langtidskalkulen. De umiddelbare virkninger af valget mellem indtræden og ikke-indtræden vil først og fremmest vise sig i udenrigshandelens udvikling. For et flertal lande og perioder udviser eksport og indenlandsk aktivitet en nær samvariation, som det er nærliggende, omend ikke altid adækvat at interpretere som en kausalsammenhæng fra eksport til aktivitet; og de senere aars udvikling her i landet afgiver eksempel paa, hvorledes en ændring i udenrigshandelens vilkaar kan udløse forstørrede indenlandske virkninger.

Paa kortere sigt vil konjunkturrelle faktorer udøve en afgørende indflydelse. De strukturelle ændringer, som fremkaldes af Rom-traktatens gennemførelse og vor eventuelle tilslutning til den, kan ventes at virke forstærkende paa saavel positive som negative konjunkturimpulser ved at koncentrere disse paa bestemte erhverv. Aabenbart vil afviklingen af industribeskyttelsen forstærke de depressive tendenser under en svag konjunktur, hvor mulighederne for øget industrieksport er smaa. For landbrugssektoren er sammenhængen mellem kort-tids- og lang-tidsudvikling vel enklere; men usikkerheden om de vilkaar, paa hvilke eventuel tilslutning til fællesmarkedet kan opnaas, desto større.

Landbrugseksporten faldt svagt fra 1960 til 1961. Indtil vor eventuelle indtræden i fællesmarkedet er en fortsat stagnation eller forringelse ventelig, saaledes at der her igennem dels direkte, dels via virkningerne paa vor internationale likviditet vil udløses depressive tendenser. Ved vor eventuelle indtræden i fællesmarkedet kan næppe mere end en genvinding af nedgangen i landbrugseksporten paaregnes. Hvis den internationale højkonjunktur vedvarer, vil industrieksportens vækst kun lide ringe afbræk i overgangsperioden indtil vor indtræden. Fra det tidspunkt vil handelen med industrivarer blive udsat for impulser med modsat effekt. Det vil i væsentlig grad afhænge af den konjunkturrelle situation her og i udlandet, om stigningen i eksport eller i import vil tendere at overveje. – Hvis vi forbliver udenfor fællesmarkedet, maa landbrugseksporten ventes at fortsætte sit fald. Til gengæld vil den depressive effekt af ophævelsen af told overfor fællesmarkedet udeblive. Den – mindre – del af industrieksporten, som gaar til fællesmarkedet vil faa aftagende betydning, og den vil blive mere følsom for konjunkturudviklingen i fællesmarkedet. Det er overvejende sandsynligt, at valutakurserne maa forhøjes, dels for at fremme industrieksporten, dels for at hjælpe landbruget. Der kan dog ogsaa, selv om vi indtræder i fællesmarkedet, blive behov for en devaluering. Som helhed er det kun, hvis vor tilslutning til fællesmarkedet skulle medføre en stærk forbedring af landbrugets eks-

portvilkaar, tydeligt, at de depressive tendenser vil have en væsentlig mindre styrke i forhold til de ekspansive, hvis vi indtræder i fællesmarkedet, end hvis vi staar udenfor.<sup>10</sup>

Man har i fællesmarkedsdebatten gjort gældende, at Danmark ved at staa udenfor fællesmarkedet ikke blot underkaster sig et eengangstab, men udsætter sig for en stadig fortsat forringelse af sin relative økonomiske stilling. Fjernelsen af handelshindringer mellem fællesmarkedslandene maa selvsagt ventes at øge deres indbyrdes handel i forhold til deres handel med udenforstaaende lande; men der er ikke heri noget grundlag for at vente, at der efter afslutning af denne tilpasningsproces vil ske et fortsat fald i forholdet mellem omraadets handel med udenforstaaende lande og produktionen indenfor omraadet. Mod en saadan antagelse taler erfaringen, der i de fleste lande viser en høj grad af konstans over lange perioder i forholdet mellem nationalindkomst og handel.

Det er nærliggende, men paa grund af de meget lavere omkostninger ved søtransport end ved landtransport bedragerisk paa grundlag af geografiske afstande at slutte, at for Danmark er en intim tilknytning til fællesmarkedslandene essentiel. I løbet af efterkrigstiden fandt der en relativ stærk vækst sted i de vesteuropæiske landes indbyrdes handel. Imidlertid, endskønt fra 1950 til 1960 importen til de seks fællesmarkedslande plus United Kingdom steg fra 32 til 36 procent af importen til samtlige lande (excl. østblokken), faldt disse landes andel i eksporten fra Danmark fra 68 til 56 procent.

Fællesmarkedets »økonomiske dynamik« er en opreklameret vare, og det synes at være en udbredt antagelse, at Danmark for at tage del i denne paastaaede dynamik maa være medlem af fællesmarkedet. Imidlertid fandt hovedparten af efterkrigstidens særlig hastige vækst i det franske og vest-tyske nationalprodukt sted før Rom-traktatens udarbejdelse og kan derfor umuligt være en følge af sammenslutningen af de Seks. Baade i Vest-Tyskland og Frankrig startede den økonomiske ekspansion fra et lavt niveau. Dette og de øvrige specielle forhold, der har betinget den vest-tyske ekspansion, er velkendte. Udviklingen i Frankrig maa ses paa baggrund af dette lands økonomiske stagnation i sidste del af mellemkrigsperioden – først i begyndelsen af 1950'erne naaede den franske industriproduktion op paa 1929's niveau. Efterkrigstidens franske og vest-tyske ekspansion har saaledes

10. Rigtigheden af den udbredte opfattelse, at vore betalingsbalancevanskeligheder vil være betydeligt større, hvis vi staar udenfor end hvis vi indtræder i fællesmarkedet, er ikke evident. Som nævnt maa der ved dansk medlemskab paaregnes en stærk forøgelse af industriimporten, samtidig med at en del af eksportforøgelsen til fællesmarkedet vil kompenseres af mindre eksport til andre lande. Den handelsministerielle redegørelse af august 1961 om følgerne af industribeskyttelsens ophævelse behandler de direkte virkninger paa produktion og beskæftigelse af forøget import af industrivarer, men ikke de eventuelt væsentligt større indirekte virkninger som kan udløses gennem en forringelse af betalingsbalancen.

i væsentlig grad beroet paa særlige forhold af eengangskarakter; og i overensstemmelse hermed har i begge lande den økonomiske vækst været langsommere i sidste end i første del af 1950'erne. Men dernæst: hvad enten Danmark tilsluttes fællesmarkedet eller ikke, vil der fra dansk økonomisk synspunkt være en positiv interesse i en stærk økonomisk vækst indenfor fællesmarkedet, som i alle tilfælde vil forblive en vigtig aftager af vor eksport. Ved at staa udenfor fællesmarkedet isolerer vi os ikke fra dette – men vi tillader ikke at det opsluger os.

# INDKOMSTKREDSLØBET OG DEN MAKROØKONOMISKE TEORI FOR INDKOMSTDANNELSEN OG INDKOMSTFORDELINGEN II

AF JOHN VIBE-PEDERSEN \*

**D**en teori for indkomstdannelsen, som er fremsat i den første af disse artikler<sup>1</sup>, fører som antydnet også frem til en teori for den funktionelle fordeling mellem løntagere og foretagere. Denne teori kan umiddelbart minde om Kaldors »keynesianske« teori for indkomstfordelingen<sup>2</sup>, der er opstillet på grundlag af en tilsvarende model med såvel løntagere som foretagere.

Kaldors teori adskiller sig imidlertid væsentligt fra den i disse artikler anvendte model derved, at Kaldor ikke explicit medtager nogen funktion for foretagernes reaktion på efterspørgslen. Derimod har Schneider opstillet en forenklet model for indkomstfordelingen<sup>3</sup>, som ligger nær op ad den her anvendte. Det vil derfor være hensigtsmæssigt at diskutere Schneiders fremstilling først og derefter tage Kaldors teori op til nærmere behandling på grundlag heraf.

## 1. Schneiders fremstilling.

Schneiders fremstilling indeholder i forhold til den i den foregående artikel anvendte model nogle stærkt forenklende antagelser, som går ud på proportionalitet mellem indkomst og opsparing (og dermed mellem indkomst og forbrug) for såvel løntager- som foretagerhusholdninger<sup>4</sup>, ligesom der forudsættes proportionalitet mellem foretagerindkomsten og den løntagerindkomst, foretagerne vil ønske at skabe. Endvidere bortses fra husholdningernes direkte køb af løntagerydelser ( $W_F$  og  $W_L$ ).

\* Lektor ved Aarhus Universitet.

1. Nationaløkonomisk Tidsskrift, 1961, 3.-4. hefte p. 147-172.

2. "Alternative Theories of Distribution", Review of Economic Studies, vol. XXIII, No. 2., 1955-56, genoptrykt i Essays on Value and Distribution, London, 1960, p. 209-36. Sidehenvisningerne i det følgende refererer til denne bog.

3. "Income and Income-Distribution in Macro-economic Theory", Industria 1957, genoptrykt i International Economic Papers, No. 8, p. 111-121. Sidehenvisningerne i det følgende er til International Economic Papers.

4. Det samme gælder for Kaldors fremstilling.



Med de her anvendte symboler bliver Schneiders model udtrykt ved følgende relationer, idet vi betegner løntagerhusholdningernes og foretagerhusholdningernes opsparing med henholdsvis  $S_L$  og  $S_F$  og deres marginale (= deres gennemsnitlige) opsparingstilbøjelighed med henholdsvis  $s_L$  og  $s_F$ :

- (1)  $Y = W + Q$
- (2)  $I = S_L + S_F$
- (3)  $S_L = s_L \cdot W$
- (4)  $S_F = s_F \cdot Q$
- (5)  $W = k \cdot Q$  (proportionalitetsfaktoren  $k$  betegner Schneider med  $\alpha$ )
- (6)  $I = I_0$

(5) er en forenklet udformning af den i den foregående artikel anvendte relation (jfr. udtrykkene (3) og (4) resp. (17) og (18) i artikel I):

$$W^* = W(Y^*) = a_W + b_W \cdot Y^*$$

som er et udtryk for, hvor stor en løntagerindkomst foretagerne vil ønske at skabe ved en bestemt efterspørgsel,  $Y^*$ .<sup>1</sup>

At Schneider betragter  $W$  som bestemt af  $Q$  (foretagerindkomsten) og ikke af den samlede efterspørgsel,  $Y$ , er naturligvis uden betydning, da man af (5) og (1) direkte kan aflede en sammenhæng mellem  $W$  og  $Y$ :

$$W = k \cdot Q = k \cdot (Y - W)$$

og heraf

$$(5a) \quad W = \frac{k}{k+1} \cdot Y \quad \text{og} \quad Q = \frac{1}{k+1} \cdot Y.$$

Løses ligningerne (1)–(6) m.h.t.  $Y$ ,  $W$  og  $Q$  fås

$$(7) \quad Y = \frac{1+k}{s_F + s_L \cdot k} \cdot I_0$$

$$(8) \quad W = \frac{k}{s_F + s_L \cdot k} \cdot I_0$$

$$(9) \quad Q = \frac{1}{s_F + s_L \cdot k} \cdot I_0$$

Udtrykket (7) kan også skrives på formen

$$(7a) \quad Y = \frac{1}{s_F \cdot \frac{1}{1+k} + s_L \cdot \frac{k}{1+k}} \cdot I_0$$

1. Da vi her ser bort fra  $W_L$  og  $W_F$ , bliver  $W = W^*$  og  $Y = Y^*$ .

hvoraf det fremgår, at nationalindkomsten er bestemt som investeringsomfanget multipliceret med en multiplikator, som er den reciproke værdi af et gennemsnit af de to gruppers opsparingstilbøjelighed, vejet med deres respektive andel i nationalindkomsten, jfr. (5a).

Som teori for indkomstfordelingen er dette naturligvis uden enhver interesse, da der jo i udtrykket (5) er *forudsat* et bestemt forhold mellem foretagerindkomsten og løntagerindkomsten, og det er klart, at i ligevægtstilstanden, som bestemt ved (7)–(9), vil der være det samme forhold mellem foretagerindkomst og løntagerindkomst,  $W = k \cdot Q$ , og da der ikke indføres relationer til bestemmelse af størrelsen  $k$ , (som det er antydnet i artikel I, at man kan gøre), er der ikke tale om en teori for indkomstfordelingen, men om en teori for indkomstdannelsen ved givet indkomstfordeling og forskellig opsparingstilbøjelighed for de to grupper.

Det synes da også netop at være formålet med Schneiders artikel at fremhæve over for Kaldor, at disse relationer ikke bestemmer indkomstfordelingen, men indkomstniveauet.

Inden vi ser nærmere på dette spørgsmål i relation til Kaldors fremstilling, er der imidlertid grund til at se nærmere på Schneiders dynamiske analyse af denne model, hvor det viser sig, at modellen faktisk i *uligevægtstilstande* determinerer indkomstfordelingen. Schneiders opfattelse synes således at være, at en »kaldorsk« model for indkomstfordelingen er en udpræget korttidsmodel for visse uligevægtstilstande, mens Kaldor selv anvender modellen på udprægede langtids-ligevægts-tilstande.

I stedet for som Schneider at fremstille den dynamiske analyse ved hjælp af et aritmetisk system, som ender i en differential-ligning, skal det i det følgende forsøges at give en enkel grafisk fremstilling af denne dynamiske analyse (som dog i det følgende afviger lidt fra Schneiders). Til dette formål anvendes en figur fra Schneiders artikel.

Indsættes relationerne (3), (4) og (6) i (2), fås

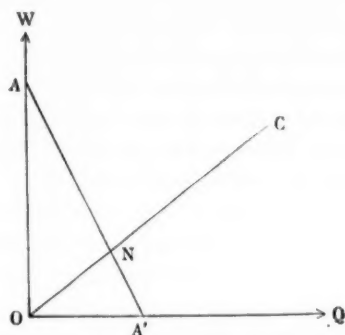
$$(10) \quad s_L \cdot W + s_F \cdot Q = I_0.$$

Dette udtryk fremstiller en ret linje i et diagram med  $Q$  og  $W$  afsat ud ad henholdsvis abscisse- og ordinataksen (linjen  $AA'$  i fig. 1). Denne linje angiver betingelsen for ligevægt mellem opsparing og investering ved et bestemt investeringsomfang,  $I_0$ . I figuren er forudsat, at foretagernes opsparingstilbøjelighed er dobbelt så stor som løntagernes, hvorefter følger linjens hældning.

Endvidere indtegnes linjen  $OC$ , der svarer til udtrykket

$$(5) \quad W = k \cdot Q,$$

og da betingelsen for ligevægt netop er, at (10) og (5) er opfyldt samtidig, fås ligevægt i punktet  $N$ .



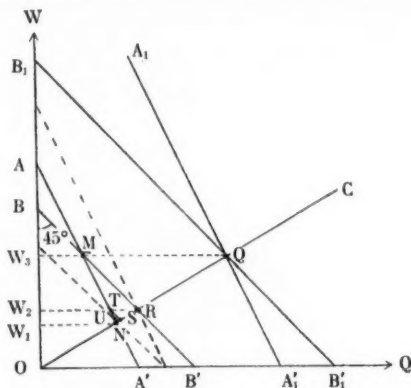
Figur 1.

Denne figur er identisk med Schneiders figur 2. Den kan imidlertid udvides således, at den bliver anvendelig som grundlag for den dynamiske analyse, hvis man yderligere anvender identiteten (1):

$$(1) \quad Y = W + Q.$$

Dette angiver naturligvis for et bestemt  $Y (= Y_0)$  en ret linje i figuren med en hældning på  $45^\circ$ . I figur 2 er denne linje betegnet  $BB'$ . Det vil ses, at nationalindkomsten  $Y$  er lig med linjestykket  $OB = OB'$ . Denne linjes skæringspunkt med  $AA'$  er betegnet  $M$ .

Det vil umiddelbart fremgå, at der til forskellige punkter på linjen  $AA'$  svarer forskellige højder på nationalindkomsten  $Y$ . Gennem punktet  $M$  går



Figur 2.

således linjen  $BB'$ , der svarer til et bestemt  $Y$ , mens der gennem punktet  $N$  går en anden  $45^\circ$ -linje (den stiplede linje parallelt med  $BB'$ ), der svarer til et lavere  $Y$ . På ethvert punkt af linjen  $AA'$  er der ligevægt mellem investeringsomfanget  $I_0$  og opsparingen, som udtrykt ved (10). Dette kan naturligvis være tilfældet for forskellige niveauer for den samlede nationalindkomst, idet en lavere nationalindkomst kan give samme opsparring ( $= I_0$ ) som en højere, hvis indkomstfordelingen samtidig ændres i retning af en større foretagerindkomst (sammenlign f.eks. punkterne  $M$  og  $N$ , der svarer til samme  $I_0$ , men forskellig nationalindkomst).

Imidlertid er der kun ét punkt på  $AA'$ , der også tilfredsstiller betingelsen (5), som angivet ved linjen  $OC$ , nemlig punktet  $N$ . Skal den samlede nationalindkomst være højere, svarende til f.eks. den fuldt optrukne linje  $BB'$ , og betingelsen (5) være tilfredsstillet, må ligevægtpunktet være  $R$ . Dette ligevægtpunkt kan imidlertid ved den pågældende nationalindkomst og ved de givne opsparringstilbøjeligheder kun nås, såfremt investeringsomfanget er så meget højere, at  $AA'$  forskydes til den punkterede linje gennem  $R$ . Sagt på en anden måde bestemmer investeringsomfanget sammen med opsparringstilbøjeligheden linjen  $AA'$ , og denne linje sammen med  $OC$  bestemmer entydigt ligevægts-nationalindkomsten.

I det følgende skal vi imidlertid interessere os for uligevægtstilstande, som f.eks. udtrykt ved punktet  $M$ . I dette punkt er ganske vist investeringen lig med opsparingen, men løntagerindkomsten er væsentlig større end hvad der ved denne nationalindkomst svarer til foretagernes ønske ( $OW_3$  i stedet for  $OW_2$ ).

I det følgende skal først diskuteres, hvorledes uligevægtstilstanden  $M$  kan tænkes at opstå, og dernæst, hvorledes udviklingen over tiden kan antages at være fra tilstanden  $M$  frem til den ligevægtstilstand  $N$ , som svarer til det givne investeringsomfang.

Forudsætningen er her — som hos Schneider — at foretagernes investeringsplaner realiseres (altså ingen utilsigtet investering eller disinvestering i form af lagerændringer).

I så fald kan uligevægtstilstanden, som er karakteriseret ved punktet  $M$ , være opstået ved, at investeringsomfanget er faldet svarende til en forskydning i  $AA'$  fra  $A_1A_1'$ . Punktet  $Q$  er den oprindelige ligevægtstilstand.

Der er dog også en anden fortolkning mulig, nemlig at  $R$  er den oprindelige ligevægtstilstand, således at  $AA'$  kun er forskudt fra den punkterede linje gennem  $R$ . Dette skulle ganske vist indebære, at foretagernes korttidsreaktion skulle være en forøgelse af deres udbetalte lønsum ved en efterspørgselsnedgang, nemlig fra  $OW_2$  til  $OW_3$ , hvilket kan forekomme helt urimeligt. Såfremt man imidlertid fortolker  $W$  og  $Q$  som realindkomst, bliver forholdet et andet. I så fald kan stigningen fra  $OW_2$  til  $OW_3$  være et udtryk

for konstant lønsum, men faldende priser, således at den reale lønsum er steget.<sup>1</sup>

Imidlertid forekommer det mere hensigtsmæssigt at fortolke figuren som udtryk for nominalindkomster (dog målt i wage units). I så fald kan punktet  $M$  kun være opstået ved en nedgang i investeringsomfanget, der forskyder  $AA'$  fra  $A_1A'_1$ . Dette vil være udtryk for, at foretagerne i første periode holder beskæftigelsen og den udbetalte lønsum konstant, således at hele nedgangen i nationalindkomsten viser sig i et fald i foretagerindkomsten. Hvis de betragtede perioder er nogenlunde korte, vil dette næppe være en urimelig betragtning.

Den videre udvikling fra punktet  $M$  kan nu fremstilles på følgende måde:

Ved den samlede efterspørgsel ( $= Y$ ), som svarer til punktet  $M$ , vil foretagerne ifl. (5) svarende til  $OC$  ønske en beskæftigelse (og dermed en lønsum), som svarer til punktet  $R$ , og altså en lønsum på  $OW_2$ , og de begrænser derfor produktion, beskæftigelse og lønsum svarende til punktet  $R$ .

Ved denne lønsum er ligevægten mellem investering og opsparing imidlertid ikke til stede, og da vi forudsætter (i overensstemmelse med Schneider), at denne ligevægt tilfredsstilles momentant gennem ændringer i nationalindkomsten  $Y$ , betyder det, at når foretagerne begrænser lønsummen  $W$  til  $OW_2$ , realiserer de ikke som ventet punktet  $R$ , men derimod punktet  $T$ .

Ved denne efterspørgsel vil de imidlertid ønske at indskrænke produktionen og beskæftigelsen og søger at realisere punktet  $S$  i overensstemmelse med linjen  $OC$ .

Dette medfører imidlertid et nyt fald i nationalindkomsten (i overensstemmelse med linjen  $AA'$ ) og i stedet for  $S$  realiseres faktisk punktet  $U$ .

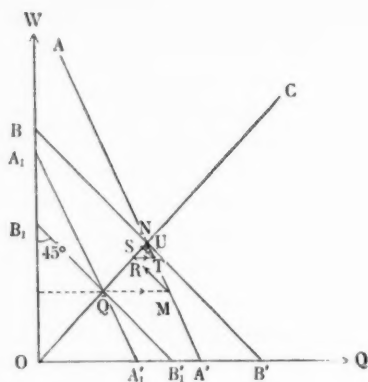
Således fortsætter processen imod  $N$ , hvor der vil være ligevægt. Foretagerindkomsten er her  $W_1N$  (som er større end  $W_3M$ ) og løntagerindkomsten er faldet fra  $OW_3$  til  $OW_1$ .

Den analoge proces ved en investeringsforøgelse er fremstillet i figur 3, hvor den oprindelige investering svarer til  $A_1A'_1$ , og hvor vi altså går ud fra ligevægtspunktet  $Q$ .

Udviklingen i løntagerindkomsten er således bestemt ved punkterne  $M, T, U \dots N$ .

Resultatet bliver, at ved en kontraktiv bevægelse (figur 2) vil løntagernes andel af den samlede nationalindkomst være større end svarende til (5),

1. Såfremt man fortolker  $W$  og  $Q$  i figuren som realindkomster, må en forudsætning om, at foretagerne holder beskæftigelsen og den udbetalte lønsum konstant i første periode, være ensbetydende med, at også  $BB'$  er uforandret. Denne linje udtrykker jo i så fald den samlede reale nationalindkomst, og hvis produktionen forudsættes entydigt bestemt af beskæftigelsen, må denne være uforandret i første omgang. Hele efterspørgselsnedgangen giver sig derfor udtryk i, at priserne falder så meget, at den samme produktion kan afsættes trods den lavere efterspørgsel, og dette må ske via en indkomstfordeling, der er tilstrækkelig kraftig til at løntagernes større forbrugskvote kan ophæve faldet i investeringsomfanget.



Figur 3.

men andelen falder asymptotisk imod  $\frac{k}{k+1}$ , mens foretagernes andel vil være mindre end svarende til (5), men stige asymptotisk imod  $\frac{1}{k+1}$ .

Under en ekspansionsproces (figur 3) vil derimod omvendt løntagernes andel af den samlede nationalindkomst være mindre end svarende til (5), og foretagernes andel være større, men andelen vil gå asymptotisk imod de nævnte størrelser.

Disse resultater er de samme som Schneiders, men fremstillingen afviger iøvrigt noget fra Schneiders, hvor det forudsættes, at foretagernes reaktion m.h.t. skabelsen af løntagerindkomster er bestemt af afvigelsen fra ligevægtspunktet N, således at f.eks. den ændring i W, som sker fra 1ste til 2den periode er bestemt af forskellen mellem den aktuelle foretagerindkomst  $W_3M$  og ligevægtsforetagerindkomsten  $W_1N$ , (jfr. figur 2).

Dette forekommer mindre hensigtsmæssigt, da foretagerne jo ikke kender punktet N på forhånd og derfor må reagere på den faktiske efterspørgsel. Ligeledes forekommer det i denne forbindelse ikke praktisk at opfatte løntagerindkomsten som bestemt af foretagerindkomsten Q i stedet for af den samlede efterspørgsel Y, netop fordi der under processen er tale om foretagerindkomster, der afviger fra hvad der svarer til linjen OC. Mens det altså ved den statisk-komparative analyse er ligegyldigt, om man anvender  $W = W(Q)$  eller  $W = W(Y)$ , må det ved den dynamiske analyse være mest hensigtsmæssigt at anvende den sidste.

Yderligere forudsætter Schneider, at foretagernes reaktion er uafhængig af linjen OC, men bestemt af en reaktionskonstant  $\beta$ , der viser foretagernes reaktion m.h. til skabelsen af løntagerindkomster på en vis afvigelse mellem ligevægtsforetagerindkomsten og den faktiske foretagerindkomst. Schneider



kommer derfor til den konklusion, at konstanten  $k$  (som hos Schneider er betegnet  $\alpha$ ) »plays no part in nonequilibrium income distribution and in the development of income distribution over time« (p. 118).

Det forekommer mere hensigtsmæssigt at antage, at foretagerne hele tiden tilpasser sig til den aktuelle efterspørgsel  $Y_t$  i overensstemmelse med udtrykket (5) svarende til linjen  $OC$ , hvorved konstanten  $k$  får afgørende betydning også for udviklingen over tiden fra en bestemt uligevægtstilstand.

Det bør fremhæves, at denne analyse i overensstemmelse med Schneider forudsætter, at multiplikatorprocessen foregår som en momentan tilpasning. Dette er jo impliceret i forudsætningen om, at betingelsen (10) (at  $s_L \cdot W + s_F \cdot Q = I_0$ ) hele tiden er opfyldt. Denne forudsætning ville være hensigtsmæssig, hvis det kunne antages, at forbrugstilpasningen til ændrede indkomster for de to grupper og dermed multiplikatorprocessen tog meget kort tid i forhold til produktionstilpasningen til ændret efterspørgsel. En sådan antagelse kan imidlertid næppe være rimelig. Forudsætter man i stedet, at der er samme time-lag i forbrugsfunktionerne som i (5), fås følgende dynamiske system:

$$(11) \quad Y^t = W^t + Q^t$$

$$(12) \quad Y^t = C_L^t + C_F^t + I^t$$

$$(13) \quad C_L^t = b_L \cdot W^{t-1}$$

$$(14) \quad C_F^t = b_F \cdot Q^{t-1}$$

$$(15) \quad W^t = b_W \cdot Y^{t-1}$$

$$(16) \quad I^t = I_0$$

$$\text{hvor } b_L = 1 - s_L \text{ og } b_F = 1 - s_F \text{ og } b_W = \frac{k}{k + 1}$$

og heraf fås ved indsættelse i (12) differensligningen

$$(17) \quad Y^t = b_F \cdot Y^{t-1} + (b_L - b_F) \cdot b_W \cdot Y^{t-2} + I_0.$$

En nærmere analyse af dette tilfælde er foretaget i et appendix til denne artikel.

I det følgende afsnit diskuteres Kaldors fremstilling på baggrund af denne model. Der kan dog forinden være grund til at bemærke, at de proportionalitetsforudsætninger, der er gjort i det foregående, næppe gør særlig megen skade for de her anvendte formål. Såfremt man i forbrugsfunktionerne svarende til (3) og (4) indfører et konstant led henholdsvis  $a_L$  og  $a_Q$  (således at proportionalitetsforudsætningen afsvækkes til en linearitetsforudsætning),

betyder dette blot, at  $I_0$  skal erstattes med  $I_0 + a_L + a_Q$ , og man kan evt. overalt i det foregående fortolke  $I$  som indeholdende disse konstante led i forbrugsfunktionerne.

Ligeledes kan man indføre et konstant led i (5). Dette kan ikke gøres på tilsvarende enkel måde, men i figur 2 og 3 kan linjen  $OC$  erstattes med en linje, der skærer  $W$ -aksen (hvor den skal skære denne akse og om den eventuelt i stedet skal skære  $Q$ -aksen må afhænge af de forhold, som bestemmer  $W(Y)$ 's udseende, og deriblandt især beskæftigelsesniveauet.  $W(Q)$  må dog normalt antages at være højrekrummet set fra 0). Det er klart, at hvis denne ændring foretages, vil indkomstfordelingen også i ligevægtssituationerne være forskellig alt efter nationalindkomstens højde.

Det må dog fremhæves, at linearitetsforudsætningen kun er anvendelig ved forholdsvis små variationer i nationalindkomsten, og hele teorien er derfor først og fremmest anvendelig på diskussionen af hvilke *variationer* i nationalindkomst og i indkomstfordelingen, der følger med ændringer i investering og dermed i den økonomiske aktivitet. Som grundlag for en analyse af de forhold, der bestemmer indkomstfordelingen (til forskel fra variationer i denne), er analysen næppe anvendelig. Dette ligger imidlertid allerede i, at  $W(Y)$  ikke nærmere er forklaret i Schneiders model, hvor analysen er koncentreret om afvigelserne fra  $W(Y)$ , og en linearitetsforudsætning i forbindelse med denne *deus ex machina* forekommer fuldt tilladelig ved analysen af mindre variationer.

## 2. Kaldors fremstilling.

Kaldors »keynesianske« teori for indkomstfordelingen tager sit udgangspunkt i en lignende model med såvel foretager- som løntagerhusholdninger. Den adskiller sig imidlertid fra den foran opstillede model derved, at Kaldor i første omgang ikke medtager nogen  $W(Y)$ -funktion for foretagernes reaktion på efterspørgslen. Kaldors model, der har været udgangspunktet for Schneiders diskussion, forudsætter også proportionale forbrugsfunktioner, og kan med de her anvendte symboler skrives på følgende måde:

$$(2.1) \quad Y = W + Q$$

$$(2.2) \quad I = S_L + S_F$$

$$(2.3) \quad S_L = s_L \cdot W$$

$$(2.4) \quad S_F = s_F \cdot Q.$$

Af denne (foreløbig ufuldstændige og derfor ikke determinerede) model udleder Kaldor følgende sammenhænge

$$(2.5) \quad I = s_L \cdot W + s_F \cdot Q = s_L \cdot (Y - Q) + s_F \cdot Q \\ = (s_F - s_L) \cdot Q + s_L \cdot Y$$

og ved division med  $Y$

$$(2.6) \quad \frac{I}{Y} = (s_F - s_L) \cdot \frac{Q}{Y} + s_L$$

eller

$$(2.7) \quad \frac{Q}{Y} = \frac{1}{s_F - s_L} \cdot \frac{I}{Y} - \frac{s_L}{s_F - s_L}$$

Profittens (eller foretagerindtægts) andel af nationalindkomsten bliver efter denne teori bestemt af forholdet mellem investering og nationalindkomst samt af de to gruppers opsparingstilbøjelighed. Virkningen på indkomstfordelingen af en ændring i  $\frac{I}{Y}$  vil afhænge af  $s_F - s_L$ , som Kaldor kalder ind-

komstfordelingens følsomhedskoefficient. Stiger  $\frac{I}{Y}$  forøges profittens andel af  $Y$  og desto mere jo mindre differensen  $s_F - s_L$  er.

Denne model bliver determineret, såfremt man som Kaldor forudsætter, at forholdet mellem investering og nationalindkomst er en given, uafhængig parameter, d.v.s. postulerer

$$(2.8) \quad I = d \cdot Y.$$

Såfremt man vil fremstille dette i samme diagram som foran anvendt, ses det direkte, at (2.5) og dermed (2.7) fremstiller linjen  $AA'$ . Indsætter man endvidere (2.8) i (2.7), fås

$$(2.9) \quad \frac{Q}{Y} = \frac{d - s_L}{s_F - s_L}$$

og ved hjælp af  $W = Y - Q$ , fås

$$(2.10) \quad \frac{W}{Y} = \frac{s_F - d}{s_F - s_L}$$

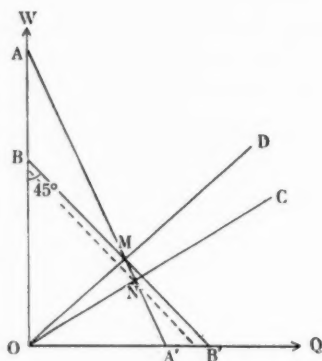
og divideres (2.9) med (2.10), fås

$$(2.11) \quad \frac{Q}{W} = \frac{d - s_L}{s_F - d} \quad \text{eller} \quad \frac{W}{Q} = \frac{s_F - d}{d - s_L}$$

Det er klart, at  $d$  må forudsættes at ligge mellem  $s_F$  og  $s_L$ , hvilket iøvrigt fremgår af, at investeringen ikke kan være større end opsparingen, og når

der forudsættes proportionale forbrugsfunktioner, kan investeringens andel af nationalindkomsten ikke være større end maksimum for opsparingsens andel af nationalindkomsten, som netop fås, når hele nationalindkomsten er foretagerindkomst. Omvendt kan investeringens andel af nationalindkomsten ikke være mindre end minimum for opsparingsens andel af nationalindkomsten, som fås, når hele nationalindkomsten er løntagerindkomst.

Grafisk betyder (2.9), at linjen  $BB'$  i figur 1 (og i figur 4 nedenfor) deles i forholdet  $Q/W$  som angivet ved (2.11). Dette delingsforhold er p.gr. af proportionalitetsforudsætningerne en konstant og kan derfor fremstilles ved en ret linje gennem  $O$ , som netop har hældningen  $\frac{s_F - d}{d - s_L}$  (i figur 4 er denne linje betegnet  $OD$ ).



Figur 4.

Det fremgår af diskussionen i forrige afsnit, at dette må betyde, at forholdet mellem investering og nationalindkomst netop er sådan, at den til én bestemt investering svarende nationalindkomst tilfredsstiller betingelsen, at  $BB'$  (som fremstiller nationalindkomsten) skærer  $AA'$  (som fremstiller betingelsen  $I = s_L \cdot W + s_F \cdot Q$ ) i punktet  $M$  på linjen  $OD$ . Tilsvarende for alle andre investeringsomfang.

Heroverfor står Schneiders fremstilling, hvor ligevægtspunktet ved givet investeringsomfang bestemmes ved skæring mellem linjen  $OC$  (som fremstiller  $W = k \cdot Q$ ) og  $AA'$ , og nationalindkomsten og dermed forholdet mellem investering og nationalindkomst må tilpasse sig til dette ligevægtspunkt  $N$ . Punktet  $M$ , som er en ligevægtstilstand i Kaldors system, er derfor en uligevægtstilstand i Schneiders system (undtagen, hvis  $OC$  og  $OD$  tilfældigt falder sammen), og ved det givne investeringsomfang vil nationalindkomsten falde, indtil man når punktet  $N$ .

Når Kaldor derfor (p. 236) bemærker: »I am not sure where »marginal productivity« comes in, in all this . . . .«, kan man svare, at den kommer ind igennem  $W(Q)$  — eller  $W(Y)$ , hvilket i ligevægtsanalysen vil give samme resultat —, og når det ikke kommer frem i Kaldors analyse, er det fordi Kaldor *forudsætter*, at det er uden betydning, eller rettere (som det diskuteres nærmere nedenfor) han *forudsætter*, at denne sammenhæng ikke er en fast og entydig sammenhæng, men snarere et spillerum bestemt af flexible profit-marginaler.

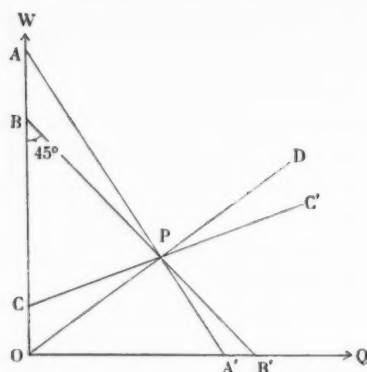
Inden vi går nærmere ind på dette spørgsmål, kan det bemærkes, at hvis man indfører en konstant i funktionen  $W = k \cdot Q$  (erstatte proportionalitetsforudsætningen med en — mindre drastisk — linearitetsforudsætning), hvilket grafisk betyder at  $OC$  i figur 4 erstattes med  $CC'$  i figur 5, vil det være muligt at forene Kaldors forudsætning om fast forhold mellem  $I$  og  $Y$  med Schneiders forudsætning om en bestemt relation mellem foretagerindkomsten og den løntagerindkomst, foretagerne vil være villige til at skabe. Ved givne opspæringskvoter hos de to grupper bestemmer disse to forhold entydigt såvel nationalindkomstens højde som dens fordeling på løntagere og foretagere, idet ligevægtpunktet må findes i skæringspunktet  $P$  mellem  $CC'$  og  $OD$ , jfr. figur 5.

Ved bedømmelsen af Kaldors fordelingsteori, som jo unægtelig tager sig noget tvivlsom ud ved denne konfrontation, må det imidlertid nærmere præciseres, hvilken problemstilling Kaldor har i tankerne. Først og fremmest ser Kaldor denne fordelingsteori i relation til sin vækstteori, og han *forudsætter* eksplicit, at der er tale om en tilstand af fuld beskæftigelse. Endvidere fremhæves, at der er tale om en long-run model. (Hvorimod Schneider som foran omtalt implicerer, at Kaldors model kun kan have betydning for korttids-afvigelser fra ligevægtstilstanden).

Det forekommer derfor rimeligt at fortolke Kaldors indkomstfordelingsteori på følgende måde:<sup>1</sup>

Kaldor synes at mene, at der ved fuld beskæftigelse er tale om en vandret  $CC'$ -funktion i figur 5, jfr. figur 6, hvilket må ligge i forudsætningen om, at profitmarginalerne er flexible. Dette sikrer, at den fulde beskæftigelse kan være en stabil tilstand. I figur 6 angiver  $OW$  den løntagerindkomst, der svarer til fuld beskæftigelse. Den laveste samlede nationalindkomst, der kan give fuld beskæftigelse svarer til linjen  $BB'$ , og foretagerindkomsten bliver ved denne nationalindkomst  $WP$ . Ligevægtpunktet er altså  $P$ . Dette svarer til et investeringsomfang, der netop er så stort, at det med de givne opspæringskvoter svarer til linjen  $AA'$ .

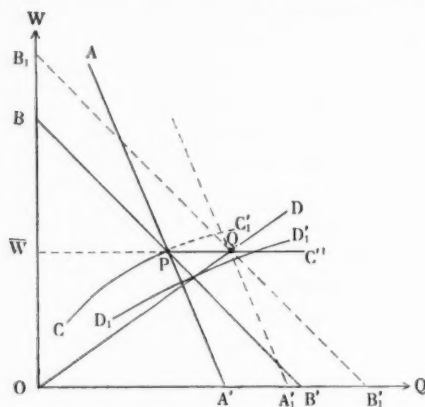
1. Denne fortolkning er også baseret på Kaldors senere fremstillinger, "A Model of Economic Growth", *Economic Journal*, Dec. 1957 og "Economic Growth and the Problem of Inflation", *Economica*, Vol. XXVI, nr. 103 og 104, 1959.



Figur 5.

Såfremt investeringsomfanget ved denne nationalindkomst imidlertid er større, end hvad der svarer til linjen  $AA'$  (d.v.s., at  $AA'$  ved en nationalindkomst svarende til  $BB'$  ligger højere end angivet i figuren) vil  $P$  ikke være et ligevægtpunkt, og nationalindkomsten vil stige. Forudsættes det, at forholdet mellem  $I$  og  $Y$  ved de givne opsparelskvoter for de to grupper svarer til linjen  $OD$  (d.v.s. som foran diskuteret, at kun ved  $W, Q$ -kombinationer på linjen  $OD$  er forholdet mellem opsparing og nationalindkomst lig med det nævnte forhold mellem  $I$  og  $Y$ ), så bliver der først ligevægt ved punktet  $Q$ , svarende til en nationalindkomst, der giver linjen  $B_1B'_1$  (d.v.s.  $Y = OB_1 = OB'_1$ ). Ved denne nationalindkomst er der ligevægt imellem investeringen og opsparingen.

Hvis imidlertid  $CC'$  har den form, som er angivet ved den fuldt optrukne  $CC'$ -kurve i figuren, vil  $Q$  også i Schneiders analyse være en ligevægstilstand.



Figur 6.



Den større efterspørgsel giver sig alene udtryk i stigende profitmarginaler, men ikke i større efterspørgsel efter arbejdskraft. Foretagerindkomsten vil netop antage en sådan størrelse, at investeringsomfanget kommer til at modsvare  $S_L + S_F$ .

Har  $CC'$  derimod den form, som er angivet ved den punkterede kurve  $CC'_1$ , er  $Q$  ikke en ligevægtstilstand. Foretagerne vil udvide beskæftigelsen og den udbetalte lønsum (da vi stadig måler i wage units, bliver beskæftigelse og udbetalt lønsum nogenlunde ækvivalente). Dette kan imidlertid ikke lade sig gøre, fordi  $\overline{OW}$  svarer til fuld beskæftigelse, og foretagerne byder derfor lønnen op, og vi får en overefterspørgsels-inflation («demand inflation» eller spontan inflation med Jørgen Pedersens betegnelse).

Dertil kommer, at også investeringstilbøjeligheden må antages at stige, når man kommer til højre for punktet  $P$ , og dermed altså forholdet  $I/Y$ . Dette vil i figuren give sig udtryk i, at kurven  $OD$  krummer til højre (jfr. kurven  $D_1D'_1$ ), idet højere investeringstilbøjelighed må betyde, at profitandelen af en given indkomst skal være større, for at opsparingen kan blive tilstrækkelig til at finansiere investeringen. Til venstre for  $P$  er  $D_1D'_1$  tilsvarende tegnet højere end  $OD$ , idet det må antages, at investeringstilbøjeligheden her er lavere, og profitandelen af en given nationalindkomst skal derfor være relativt lavere, for at opsparingen ikke skal overstige investeringen.

Det økonomiske system vil altså være stabilt ved fuld beskæftigelse, hvis kurven  $D_1D'_1$  (som angiver de  $W, Q$ -kombinationer, hvor den gennemsnitlige opsparingstilbøjelighed er lig med investeringstilbøjeligheden) skærer kurven  $CC'_1$  i punktet  $P$ . Det vil også være stabilt ved fuld beskæftigelse, hvis  $D_1D'_1$  skærer til højre for  $P$ , forudsat at  $CC'_1$  er vandret fra  $P$  til skæringspunktet.

Med Kaldors egne forudsætninger som udgangspunkt synes derfor hans system at være logisk konsistent, og Schneiders kritik beror på anvendelsen af andre forudsætninger m.h.t.  $CC'$ -kurven (som Schneider forudsætter er en ret linje gennem  $O$ -punktet).

Det afgørende spørgsmål er derfor et *questio facti*: Hvilken form kan denne  $CC'$ -kurve såvel som  $DD'$ -kurven antages at have, og hvorledes er deres indbyrdes beliggenhed? Og endvidere: I hvilken grad kan disse kurver antages at ligge fast, respektive forskydes over tiden?

Disse spørgsmål skal tages op til mere udførlig behandling i en følgende artikel, men nogle enkelte synspunkter bør fremføres i denne forbindelse.

For det første kan det vel være rimeligt over for Kaldors model at fremhæve, at en forudsætning om stærkt flexible profitmarginaler vanskeligt kan være en rimelig langtids-forudsætning. På kort sigt kan flexible profitmarginaler bero på f.eks. forventninger om, at den høje efterspørgsel bliver af kort varighed, således at en beskæftigelsesudvidelse derfor set fra den

enkelte virksomheds synspunkt ofte ikke vil være hensigtsmæssig, ligesom investeringstilbøjeligheden i en sådan situation må antages at blive mindre stærkt forøget. Men på længere sigt må en permanent nationalindkomst, der (målt i wage units) er større end hvad der svarer til fuld beskæftigelse, give en stigende tendens til overefterspørgsel efter arbejdskraft.

For det andet må det antages, at der vil være en betydelig sammenhæng mellem de to kurver,  $CC'$ -kurven og  $DD'$ -kurven. Denne sammenhæng er en dobbelt: for det første må det formodes, at  $CC'$ -kurven bliver stærkt højrekrummet, når produktionen kommer over normal kapacitetsudnyttelse. Hvis normal kapacitetsudnyttelse ligger lavere end svarende til fuld beskæftigelse, betyder dette, at  $CC'$ -kurven kan blive omtrent vandret, før man når op på fuld beskæftigelse. (Derimod er det vanskeligt at forestille sig den *fuldstændig* vandret, idet det altid må være muligt, og ved tilstrækkelig høje priser målt i wage units også fordelagtigt, at udvide produktionen ved at indsætte mere arbejdskraft på det givne kapitalapparat. Sagt med andre ord: i den enkelte virksomhed kan kapitalapparatet tænkes at være limitationalt, men næppe for samfundet som helhed). Dette vil imidlertid være et kortidsfænomen, og det vil medføre en stærk forøgelse i investeringstilbøjeligheden (d.v.s. at  $DD'$ -kurven også vil være fladere efterhånden som nationalindkomsten stiger). Der vil i denne situation være en stærk tendens til stigning af foretagerindkomsterne i forhold til løntagerindkomsterne i systemet, når nationalindkomsten (og dermed efterspørgslen) kommer over et vist niveau, som ligger lavere end fuld beskæftigelse. På lidt længere sigt må det imidlertid antages, at investeringerne i en sådan situation vil være af en sådan art, at kapaciteten hurtigt udvides, således at  $CC'$ -kurven påny bliver stejlere, og dermed bliver investeringstilbøjeligheden efterhånden afdæmpet, således at også  $DD'$ -kurven påny bliver stejlere.  $CC'$ -kurvens form vil således påvirke investeringsomfanget og investeringernes art, men dette vil igen virke tilbage på  $CC'$ -kurvens form og beliggenhed.

Kaldors model forekommer derfor lidet tilfredsstillende, fordi den i for ringe grad trænger ned til de faktorer, der bestemmer  $CC'$ -kurvens form og beliggenhed. Også hans investerings- og kapitalteori, som er nøje knyttet til en forenklet vækstteori (og som ikke skal behandles nærmere i denne forbindelse), forekommer en for drastisk forenkling.

Der er imidlertid grund til at fremhæve, at denne model må være et frugtbart udgangspunkt for videre studier i disse problemer. Og Kaldors understregning af, at der via indkomstfordelingen findes en vis tilpasningsmekanisme, som kan tilpasse opsparingen til investeringsomfanget (og som ville give et betydeligt stabilitetsspillerum ved fuld beskæftigelse, hvis profitmarginalerne var så flexible, som han synes at mene), forekommer overordentlig væsentlig, selv om synspunktet hos Kaldor er anvendt langt ud over bristepunktet.

## 3. Nogle andre aspekter af Kaldors teori.

Kaldor opstiller selv en række forhold, som begrænser gyldigheden af denne model.

For det første fremhæver Kaldor, at det kan tænkes, at reallønnen ikke kan falde under et vist subsistensminimum  $r'^1$ , d.v.s. hvis beskæftigelsen betegnes  $T$  (dette svarer til Laldors  $L$ , arbejdsstyrken, som imidlertid må være den beskæftigede arbejdsstyrke, hvis Kaldors analyse skal være logisk konsistent), må  $W/T$  være større end eller lig med  $r'$ , hvilket også kan skrives på formen<sup>2</sup>

$$\frac{Q}{Y} \leq \frac{Y \div r' \cdot T}{Y}$$

Hvis denne betingelse ikke er opfyldt, får man ifølge Kaldor en ricardiansk eller marxistisk model, hvor produktionen er begrænset af kapitalapparatets størrelse og ikke af den samlede arbejdsstyrke. Fuld beskæftigelse kan kun opnås, hvis kapitalapparatet er tilstrækkelig stort og effektivt til, at alle arbejdere kan få arbejde til minimumsreallønnen  $r'$ . Endvidere bliver det den klassiske og ikke den »keynesianske« mekanisme, der vil være i virksomhed: Opsparingen (»surplus«) vil bestemme investeringen og ikke omvendt.

Dette tilfælde er i figur 7 søgt belyst med samme funktioner som foran anvendt.

Vi har følgende sammenhænge, idet  $X$  betegner produktionsomfanget (det reale nationalprodukt),  $p$  prisniveauet og  $w$  lønniveauet:

$$Q = p \cdot X \div w \cdot T$$

$$W = w \cdot T$$

$$\frac{Q}{W} = \frac{p \cdot X \div w \cdot T}{w \cdot T} = \frac{p}{w} \cdot \frac{X}{T} \div 1 = \frac{p}{w} \cdot e \div 1 = \frac{e}{r} \div 1$$

eller

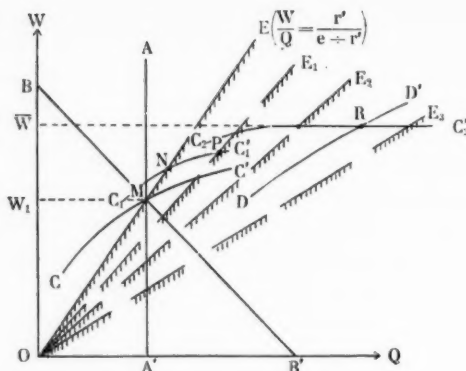
$$\frac{W}{Q} = \frac{1}{\frac{e}{r} \div 1} = \frac{r}{e \div r}$$

idet vi betegner  $X/T$  med  $e$  (arbejdskraftens gennemsnitlige effektivitet) og  $w/p$  med  $r$  (reallønnen).

Reallønnen skal nu være mindst lig med subsistensminimum  $r'$  (man må vel forudsætte, at det ikke kan betale sig for arbejdsgiverne at betale mindre,

1. Kaldor betegner reallønnen med  $w$ , hvilket imidlertid her er anvendt for nominallønnen.

2.  $\frac{W}{T} > r'$  giver  $\frac{W}{Y} > \frac{r' \cdot T}{Y}$  og heraf følger  $\frac{Q}{Y} < \frac{Y \div r' \cdot T}{Y}$



Figur 7.

da arbejdskraften i så fald bliver ude af stand til at arbejde. Derimod kommer befolkningsloven f.s.v. ikke ind i billedet, idet vi forudsætter arbejdsløse, som ikke har denne løn, og som alligevel holder sig i live på én eller anden måde). Indsætter vi  $r = r'$ , får vi

$$\frac{W}{Q} = \frac{r'}{e - r'}$$

hvilket må være minimum for lønsummens højde i forhold til den samlede foretagerindtægt. Ved konstant  $e$  fremstiller dette en ret linje  $OE$  gennem  $O$  i figur 7, og denne er skraveret for at antyde, at kombinationer til højre for  $OE$  ikke kommer på tale.

Indtegner vi endvidere  $W(Q)$ , d.v.s. sammenhængen mellem foretagerindkomsten og den lønsum, foretagerne er villige til at udbetale, er systemet determineret.  $W(Q)$  fremstilles ved linjen  $CC'$ . Med  $W$  er også beskæftigelsen bestemt, idet vi forudsætter, at nominallønniveauet er konstant  $= w$ , eller at vi måler i wage units (i så tilfælde kunne  $w$  sættes lig med 1).

Ligevægtspunktet bliver  $M$ , nationalindkomsten bliver  $OB'$ , lønsummen (og beskæftigelsen) bliver  $OW_1$ , og profitten bliver  $W_1M$ . Arbejdsløsheden kan måles ved  $W_1\bar{W}$ , idet  $O\bar{W}$  tænkes at modsvare fuld beskæftigelse med lønniveauet  $w$ .

Det ses også, at produktionen i dette tilfælde faktisk er begrænset af kapitalapparatets størrelse, udtrykt ved  $CC'$ -linjen. Såfremt kapitalapparatet forøges, vil  $CC'$ -linjen forskydes, f.eks. til  $C_1C'_1$ , og ligevægtspunktet ændres til  $N$ , under forudsætning af, at gennemsnitseffektiviteten  $e$  er uændret.

Ligeledes er investeringsomfanget begrænset af »surplus«, idet det er rimeligt at gå ud fra, at løntagernes opsparing er 0, d.v.s. at  $s_L = 0$  og betingelsen (10) foran bliver derfor ændret til

$$s_F \cdot Q = I.$$

Dette indebærer, at linjen  $AA'$  bliver lodret, og da  $Q$  er bestemt ved punktet  $M$ , vil  $I$  være bestemt af foretagernes opsparingstilbøjelighed og af  $Q$ .

Dette forudsætter dog, at investeringstilbøjeligheden er tilstrækkelig stor (ellers vil ligevægten ikke nås i  $M$ , men i et punkt på  $CC'$  til venstre for  $M$ ).

Kaldor antyder endvidere, hvorledes denne »marxistiske« situation kan tænkes at udvikle sig. Det vil ses direkte af figuren, at investeringen i det omfang, den er kapacitetsforøgende, forskyder  $CC'$  — f.eks. til  $C_1C'_1$  og dermed ligevægten til  $N$ . Dette skulle indebære uændret realløn og stigning i beskæftigelsen, forholdet mellem  $Q$  og  $W$  skulle være uændret ifl. vores figur. Men samtidig må det antages, at investeringerne forøger den gennemsnitlige effektivitet,  $e$ , og derved forskydes også  $OE$  f.eks. til  $OE_1$ . Det nye ligevægtspunkt bliver altså ikke  $N$ , men  $P$ . I så fald vil profitten (for at fastholde de marxistiske udtryk) ikke blot forøges i takt med lønsummen og beskæftigelsen, men også forøges derudover.

Surplus value vil altså stige også i procent af nationalindkomsten, men reallønnen forblive konstant. Denne marxistiske tilstand vil imidlertid ikke være permanent. På ét eller andet tidspunkt er kapitalapparatets kapacitet steget så stærkt og samtidig effektiviteten forøget så meget, at fuld beskæftigelse —  $OW$  — nås, og dermed er man ovre i »developed capitalism«, hvor den marxistiske teori ikke mere holder.

Dette stadium er i figuren næsten nået ved  $C_2C'_2$  og  $OE_2$ . Det gælder dog stadig at  $OE_2$  vil være den begrænsende faktor. Forøges  $e$  imidlertid så meget, at  $OE_2$  forskydes til  $OE_3$ , vil subsistensminimum ikke mere spille nogen rolle for ligevægtspunktet, som nu nås ved punktet  $R$ , hvor  $DD'$ -kurven (jfr. diskussionen af denne kurve foran) skærer  $CC'$ -kurven, som er fuldstændig flexibel i skæringspunktet svarende til flexible profitmarginaler ved fuld beskæftigelse.

Fra dette tidspunkt vil lønniveauet stige i overensstemmelse med den tidligere model ifl. Kaldor, — d.v.s. at  $DD'$ -kurven vil være afgørende for indkomstfordelingen, som nu er bestemt ved formel (2.7) jfr. (2.9). Afgørende for indkomstfordelingen er nu  $I/Y$ , hvis langtidstendens vil være konstant, og derfor vil også  $W/Q$  være konstant, d.v.s. at lønniveauet vil stige proportionalt med profitteniveauet (og forudsat at befolkningstilvæksten ikke er for voldsom, vil også reallønnen pr. time,  $r$ , stige).

Denne teori<sup>1</sup> må naturligvis også kunne anvendes på underudviklede landes udvikling under et kapitalistisk system.

1. Kaldors udviklingsteori, hvor en modificeret marxistisk model skulle gælde for det første stadium af kapitalismens udvikling, for derefter at blive afløst af mekanismen i Kaldors "keynesianske" model, når kapitalapparatet har nået en vis størrelse, er yderligere uddybet i artiklerne "Capitalist Evolution in the Light of Keynesian Economics" (forelæsning ved Peking Universitet, 1956, trykt i Sankhya, May 1957) og "A Model of Economic Growth", Economic Journal, Dec. 1957. Begge er genoptrykt i Essays on Economic Stability and Growth, London 1960. En ny formulering af Kaldors model findes i F. A. Lutz og D. C. Haque (ed.) "The Theory of Capital", London 1961.

Den sidste del af denne teori (flexible profitmarginaler ved fuld beskæftigelse) er allerede diskuteret foran.

Den »marxistiske« del af teorien forekommer i og for sig af betydelig interesse, ikke mindst i betragtning af, at man (som Kaldor også antyder) kan anvende den også på en situation, hvor  $r'$  ikke betegner subsistensminimum, men derimod den faktisk opnåede realløn, som forudsættes ikke at være flexibel nedad, således at forsøg på at udvide beskæftigelsen f.eks. fra punktet  $M$  ville støde på den hindring, at løntagerne ikke vil acceptere den nedgang i reallønnen, som følger med en stigning fra  $M$  ad kurven  $CC'$ . En ekspansion vil i så fald føre til lønkrav fra fagforeningerne, som vil søge at opretholde reallønnen, og dermed vil der kunne opstå en kraftig *autonom inflation* (Jørgen Pedersens betegnelse for det, man ofte med et lidt uheldigt udtryk kalder »cost-push-inflation«). Hvis dette er tilfældet, vil en beskæftigelsesforøgelse kun kunne opnås gradvist, efterhånden som  $e$  forøges, eller hvis fagforeningerne på kort sigt søger at holde en stigningstakt i reallønnen, som svarer til stigningen i  $e$ , kan en beskæftigelsesforøgelse overhovedet ikke opnås uden inflation, med mindre  $CC'$ -kurven bliver stejlere. Dette kan vanskeligt ske i større omfang på kort sigt, med mindre der er udprægede bottlenecks, således at investeringerne automatisk bevirker en stærk forøgelse i arbejdskraftens grænseeffektivitet i forhold til stigningen i gennemsnitseffektiviteten.

Den anden begrænsning for sin models gyldighed, som Kaldor opstiller, er, at forholdet mellem foretagerindkomsten og kapitalapparatets værdi  $\frac{Q}{K} = \frac{Q}{v \cdot Y}$  (hvor  $v$  er capital/output ratio), skal overstige den minimums-afkastning, som foretagerne vil kræve for at være villige til at investere »deres kapital«. Dette diskuterer Kaldor i relation til sin vækstteori, som vi ikke skal komme nærmere ind på.

Den tredje begrænsning er, at der på grund af monopolistiske forhold vil være et vist minimumsniveau for  $Q/Y$ . Hvis dette niveau er for højt, kan det indebære »overopsparing« via for stor profitandel og dermed for stor opsparing i forhold til nationalindkomsten ( $S/Y$  større end  $I/Y$ ). Dette vil i den her anvendte grafiske fremstilling give sig udtryk i, at  $CC'$ -kurven ligger så langt til højre i forhold til  $DD'$ -kurven, at skæringspunktet mellem de to kurver ligger under fuld beskæftigelse.

Endvidere diskuterer Kaldor spørgsmålet, om  $v$  er en konstant. Også dette spørgsmål skal vi imidlertid lade ligge, idet en behandling ville kræve en nærmere diskussion af Kaldors vækst- og kapitalteori.



#### 4. Konklusion.

Denne diskussion af Kaldors teoribygning er langt fra udtømmende, idet formålet kun har været at diskutere de aspekter af teorien, som har direkte tilknytning til den her anvendte model. Også den anvendte fremstillingsteknik er en væsentlig anden end Kaldors, men den synes at give mulighed for en klarere forståelse af, hvilke forudsætninger Kaldors teori indebærer.

Kommentarerne til Schneiders og Kaldors modeller kan kort sammenfattes på følgende måde:

Begge modeller indeholder afgørende forenklinger, som må ophæves, for at man kan få en tilfredsstillende teori for indkomstdannelsen og indkomstfordelingen og deres indbyrdes sammenhæng. Schneiders model er ikke (og prætenderer næppe at være) nogen model for ligevægts-indkomstfordelingen, som i modellen er forudsat givet ved forudsætningen om proportionalitet mellem  $W$  og  $Q$ . Den er en teori om indkomstfordelingens betydning for indkomstdannelsen, idet investeringsmultiplikatoren vil være bestemt af indkomstfordelingen og opsparingstilbøjelighederne, og den er endvidere en teori for, hvorledes afvigelser fra ligevægts-indkomstfordelingen kan opstå, og hvorledes den dynamiske udvikling fra sådanne uligevægtstilstande kan analyseres.

Kaldors teori (der som omtalt har været udgangspunktet for Schneiders behandling af problemet) opstiller den forenkling, at profitmarginalerne er fuldt flexible ved fuld beskæftigelse, hvilket forekommer ret urimeligt, og endvidere lider hans model under den mangel, at  $W(Y)$ -funktionen ikke indføres eksplicit, selv om der er impliceret forudsætninger m.h.t. denne funktion. I andre af Kaldors arbejder på dette felt<sup>1</sup> er dette aspekt af problemstillingen kommet noget tydeligere frem, men med den samme forudsætning om profitmarginalernes flexibilitet.

Kaldors model er imidlertid tydeligt en teori for indkomstfordelingen (ved fuld beskæftigelse), hvor indkomstfordelingen — og ikke indkomstdannelsen — er det centrale. Hans konklusioner på grundlag af flexibilitetsforudsætningen kan imidlertid næppe være holdbare, heller ikke som grundlag for en forklaring af den historiske udvikling i lønkvote og opsparingskvote over meget lange perioder. Og som grundlag for en model, der kan anvendes som udgangspunkt for den økonomiske politik, forekommer hans konklusioner også uanvendelige.

Ved hjælp af de modifikationer og udvidelser, som er antydnet i det foregående, kan Kaldor-Schneider-modellen (der som nævnt også har mange væsentlige lighedspunkter med Föhls seneste arbejder) imidlertid løsrives

1. Se f.eks. "Economic Growth and the Problem of Inflation" *Economica*, vol. XXVI nr. 103 og 104, 1959, hvor Kaldor anvender en fremstillingsform, hvor udbudskurven for et "repræsentative firm" repræsenterer hele samfundets udbudsfunktion, en metode som minder om grundlaget for Föhls E-N-Tafel (se f.eks. *Das Steuerparadoxon*).

fra de specielle forudsætninger. Derved viser nogle af de generalisationer, som Kaldor anvender teorien til, sig ganske vist af tvivlsom værdi og holdbarhed, men til gengæld når man ved en sådan udbygning af teorien med en mere dybtgående analyse af  $W(Y)$ -funktionen (eller  $W(Q)$ -funktionen) og af investeringsfunktionen frem til et flexibelt analytisk system, som kan anvendes på et bredt felt af makroøkonomiske problemer.

I et (mere matematisk formuleret) appendix til denne artikel diskuteres anvendelsen af dette system til dynamiske analyser, og i en afsluttende artikel i næste nummer af Nationaløkonomisk Tidsskrift søges teorien yderligere uddybet.

## Appendix

### *Den dynamiske analyse af indkomstdannelsen*

Hele det arsenal af metoder, som findes i den moderne matematiske udformning af dynamiske analyseprincipper, kan bringes i anvendelse på denne makroteori. Indførelse af funktioner, hvori der indgår differentialkvotienter m.h.t. tiden eller timelags (evt. flere timelags eller et såkaldt »distributed« timelag for den enkelte relation) med tilhørende opstilling og analyse af differential- eller differensligninger, forskellige timelags for forskellige funktioner i systemet, integral-sammenhænge, etc. kan altsammen anvendes på denne model af indkomstdannelsen og utvivlsomt føre til frugtbare problemstillinger.

I det følgende skal da også vises nogle eksempler på anvendelsen af denne teknik på den her opstillede model. Det forekommer imidlertid hensigtsmæssigt først at give en verbal redegørelse for nogle af de dynamiske sammenhænge, som kan antages at være af betydning i denne indkomstdannelses-model. Dette kan imidlertid kun lade sig gøre på den måde, at man ser på de allerførste led i processen, hvorefter det bliver for kompliceret og uoverskueligt at gennemføre den verbale analyse. Den verbale diskussion kan imidlertid danne grundlag for en opfattelse af, hvilke problemer den matematisk formulerede dynamiske analyse af dette system kan anvendes på.

Efter den verbale diskussion analyseres et par forenklede tilfælde igennem ved hjælp af simple differensligninger. Af hensyn til de læsere, som ikke er fortrolige med denne analyseteknik, vil den matematiske behandling blive gennemført så enkelt og udforligt, at den skulle være let forståelig.

Den verbale diskussion af systemet foretages på grundlag af en periodeanalyse, hvor afvigelser mellem de faktiske størrelser og de forventede giver anledning til ændringer i dispositionerne i den følgende periode, og med udgangspunkt i relationerne

$$(A.1) \quad C_L = a_L \cdot P + b_L \cdot W$$

$$(A.2) \quad C_F = a_F \cdot P + b_F \cdot Q$$

$$(A.3) \quad W = a_W + b_W \cdot Y$$

$$(A.4) \quad Q = -a_W + b_Q \cdot Y \quad \text{hvor } b_W + b_Q = 1$$

$$(A.5) \quad I = a_I \cdot P + b_I \cdot Y$$

I det følgende vil det imidlertid blive foretrukket at tale om afvigelser mellem de realiserede størrelser og de *tilsigtede* eller *normale* (i stedet for de forventede), idet der fx. ved tilsigtet eller normal opsparing forstås den opsparing, husholdningen ville have foretaget, hvis den havde kunnet tilpasse sit forbrug øjeblikkeligt til sin indkomst og de herskende prisforhold. Såfremt indkomsten og/eller priserne ændres, vil husholdningen imidlertid først med en vis forsinkelse kunne tilpasse sig, og forbruget og opsparingen vil derfor afvige fra det normale ifl. funktionerne. Den momentane reaktion er altså, at realforbruget holdes konstant, og først i den følgende periode tilpasses realforbruget og dermed opsparingen til de ændrede forhold. Da der kan være forskel på tilpasningen på kort sigt og på lang sigt, kan der være tale om en forbrugsreaktion i flere perioder efter indkomst- eller prisændringen, men dette ser vi bort fra for ikke at komplicere problemet for stærkt.

For virksomhedernes vedkommende vil en ændring i efterspørgselen kunne betyde en afvigelse mellem det realiserede produktionsomfang og prisniveau og det (ved den nye efterspørgsel) tilsigtede eller normale. Såfremt virksomheden ved fx. en forøgelse i efterspørgselen holder prisen fast og lader sit lager gå ned, kan man betegne virksomheden som *mængde-reagent* (momentant), og hvis den i stedet holder afsætningen fast, må den ændre prisen (eller rationere afsætningen, et tilfælde som vi ser bort fra), og i så fald er den (momentant) *prisreagent*. Eventuelt kan den gøre lidt af begge dele. I næste periode vil den kunne tilpasse sin produktion og sine priser i overensstemmelse med den forøgede efterspørgsel. Også her kunne man sondre mellem prisreagerer, som ikke ændrer produktionen, men reagerer også på længere sigt med højere priser på en afsætningsforøgelse, og mængdereagerer, som holder priserne fast og forøger produktionen. En kombination af prisreaktion og produktionsreaktion vil imidlertid lige så vel kunne forekomme.

Ved en empirisk analyse ville det være nødvendigt at undersøge disse reaktioners styrke og det timelag, hvormed de optræder. Det må fx. antages, at foretagerhusholdningernes forbrugsreaktion indtræder med større timelag end løntagerhusholdningernes, og produktionsreaktionens timelag kan være overordentlig forskellig for de forskellige erhvervsområder, bl.a. af tekniske grunde.<sup>1</sup>

For investeringsfunktionen vil et timelag ligeledes optræde, og investeringsreaktionens styrke vil være forskellig alt efter udgangssituationen.

I en langtidsanalyse kunne man endvidere søge at analysere virkningen af investeringerne på  $W(Y)$ -funktionen, hvor investeringer, der tilsigter at udvide kapaciteten på områder, hvor der er bottlenecks, typisk vil bevirke, at  $W/Y$  forøges, mens investeringer, der ikke foretages i udprægede bottleneck-områder, kan tænkes at forøge, formindske eller lade  $W/Y$  uændret.

Alle disse reaktioner (men især produktions- og investeringsreaktionen) burde også sættes i relation til forventningerne og disses afhængighed af den faktiske udvikling. Det er i dette appendix nærmest forudsat, at forventningerne til enhver tid går ud på, at det realiserede niveau for forventningsparametrene i een periode også vil være gældende i næste periode, men dette er underforstået i funktionerne, som kun forudsætter en bestemt relation mellem de faktiske forhold i een periode og dispositionerne i næste periode.

Yderligere burde der tages hensyn til, at fx. produktionsreaktionerne forplanter sig fra branche til branche og fra virksomhed til virksomhed (gennem køb af råvarer og mellemprodukter) med et timelag i de forskellige led, et forhold som ikke kommer eksplicit frem i en sådan aggregeret model, men som må give sig udtryk i det timelag, som indgår i  $W(Y)$ -funktionen, og i lagerændringerne over tiden.

Tænker man sig fx. en forøgelse i  $a_I$ , d.v.s. en forskydning opad af investeringsfunktionen (A.5), kan vi forudsætte, at dette i første omgang giver sig udtryk i, at prisniveauet og dermed

1. Jfr. L. A. Metzler: Three Lags in the Circular Flow of Income, i Income, Employment and Public Policy, Essays in Honor of Alvin H. Hansen, Norton 1948.

$Q$  bliver højere end ventet, mens  $W$  holdes uændret i første omgang (en lagerreaktion ville måske være mere sandsynlig, men det afgørende er her blot at give et eksempel på reaktionsmulighederne).

Foretagerhusholdningerne får p.gr. af stigningen i  $Q$  i denne første periode en utilsigtet positiv opsparing, og løntagerne får p.gr. af prisstigningen en utilsigtet negativ opsparing. Den umiddelbare reaktion på prisstigningen (ved konstant  $W$ ) vil næppe være, at forbruget  $C_L$  fastholdes i løntagerhusholdningerne, men at realforbruget, som vi kan betegne  $C_L^r$ , fastholdes, hvilket indebærer, at  $C_L$  stiger med  $C_L^r \cdot \Delta P$ . Ifølge forbrugsfunktionen (A.1) skal forbruget imidlertid kun stige med  $a_L \cdot \Delta P$ , d.v.s. at løntagerne får en negativ utilsigtet opsparringsændring, et »overforbrug« i forhold til funktionen på  $(C_L^r - a_L) \cdot \Delta P$ . En tilsvarende prisseffekt viser sig også hos foretagerhusholdningerne, men overvejes af stigningen i  $Q$ .

Virkningen i næste periode vil blive, at løntagerhusholdningernes forbrug indskrænkes, og at foretagerhusholdningernes forbrug udvides. Selv om det kun er foretagerindtægten og priserne, der er ændret, vil altså også løntagerne p.gr. af prisændringerne i første periode få en afvigelse mellem faktisk forbrug og det normale forbrug ifl. forbrugsfunktionen.

Samtidig har imidlertid prisstigningen medført, at  $Q$  er steget, men  $W$  er uforandret trods stigningen i  $Y$ . Dette må antages i næste periode at føre til stigning i produktionen og dermed i  $W$  (i overensstemmelse med (A.3)), og samtidig en ændring i  $Q$ , som imidlertid også påvirkes af den ændring i forbruget, som hidrører fra indkomstændringen i første periode.

Dermed er vi tilbage ved forbrugsfunktionerne, hvor der så i næste periode bliver tale om fornyet tilpasning til ændringerne i  $W$ ,  $Q$  og  $P$  i anden periode.

Ser vi på (A.5) har vi forudsat, at  $a_I$  i første periode blev forøget, og at dette ikke blev modsvaret af utilsigtet lagernedgang. I næste periode må imidlertid stigningen i  $Y$  medføre yderligere stigning i  $I$ , hvilket igen forøger  $Q$ , og dette påvirker i næste omgang  $W$ .

Selv med de anvendte forenklinger har vi et temmelig kompliceret system af påvirkninger, og disse antydninger af reaktionerne i systemet giver et billede af, hvorledes indkomstændringerne forplanter sig, og af de træghedsfænomener, der kan være af betydning.

På grundlag af denne mere generelle diskussion kan vi opstille forenkledte forudsætninger, der kan gøre den dynamiske problemstilling mere håndterlig. I det følgende skal behandles nogle enkelte eksempler på sådanne dynamiske analyser.

### Eksempel 1.

I dette eksempel bortses fra prisseffekten via investerings- og forbrugsfunktionerne, endvidere forudsættes, at foretagerne momentant reagerer med prisændringer, men middelbart efter en lineær  $W(Y)$ -funktion. Endvidere, at alle timelags er på een periode, og at investeringen er en simpel lineær funktion af indkomsten (også med et timelag på een periode). Det er dette tilfælde, som er opstillet foran p. 261, hvor dog specielt forbrugsfunktionerne er proportionale, og  $I$  er forudsat autonomt givet, hvilket bliver et specialtilfælde af den følgende analyse. Funktionerne bliver følgende, idet  $t$  (som er anbragt enten som toptegn eller som fodtegn) betegner en vilkårlig tidsperiode:

$$(A.6) \quad C_L^r = a_L + b_L \cdot W_{t-1}$$

$$(A.7) \quad C_F^r = a_F + b_F \cdot Q_{t-1}$$

$$(A.8) \quad W_t = a_W + b_W \cdot Y_{t-1}$$

$$(A.9) \quad Q_t = Y_t - W_t = Y_t - a_W - b_W \cdot Y_{t-1}$$

$$(A.10) \quad I_t = a_I + b_I \cdot Y_{t-1}$$

$$(A.11) \quad Y_t = C_L^r + C_F^r + I_t.$$

Ved indsættelse af (A.6)–(A.10) i (A.11) fås, idet  $a_L + a_F + a_I + a_W \cdot (b_L - b_F)$  sættes lig med  $a$

$$(A.12) \quad Y_t = (b_F + b_I) \cdot Y_{t-1} + b_W \cdot (b_L - b_F) \cdot Y_{t-2} + a.$$

I ligevægstilstanden er  $Y_t = Y_{t-1} = Y_{t-2} = \bar{Y}$ , og indsættes dette i (A.12), fås

$$(A.13) \quad \bar{Y} = \frac{a}{(1 - b_F) \cdot (1 - b_W) + (1 - b_L) \cdot b_W - b_I}$$

hvilket er ligevægtsværdien for  $Y$ . Denne ligevægtsværdi kan naturligvis også udledes direkte af (A.6)–(A.11), idet der bortsees fra fodtegnene  $t$  og  $t-1$ .

Det bemærkes, at dette er i overensstemmelse med tidligere resultater, blot skrives her overalt  $(1 - b_W)$  i stedet for  $b_Q$ , idet  $b_Q$  ikke forekommer i de dynamiske relationer, jfr. (A.9). Dette hænger igen sammen med, at  $Q$  i den dynamiske analyse i modsætning til den statiske ikke er en funktion af  $Y_t$  eller  $Y_{t-1}$ , men er bestemt af dem begge. Der indgår et dynamisk element i  $Q$ .<sup>1</sup>

I udtrykket (A.12) indsættes  $Y_t = Y_{t-1} = Y_{t-2} = \bar{Y}$ , hvor  $\bar{Y}$  angiver ligevægtsværdien for  $Y$  som bestemt ved (A.13), og vi får derved udtrykket (A.14) nedenfor. Subtraheres dernæst (A.14) fra (A.12) fås (A.15), idet  $y_t = Y_t - \bar{Y}$ .

$$(A.12) \quad Y_t = (b_F + b_I) \cdot Y_{t-1} + b_W \cdot (b_L - b_F) \cdot Y_{t-2} + a$$

$$(A.14) \quad \bar{Y} = (b_F + b_I) \cdot \bar{Y} + b_W \cdot (b_L - b_F) \cdot \bar{Y} + a$$

$$(A.15) \quad y_t = (b_F + b_I) \cdot y_{t-1} + b_W \cdot (b_L - b_F) \cdot y_{t-2}$$

Ved løsningen af denne homogene differensligning<sup>2</sup> anvendes det trick, at man sætter  $y_t = \lambda^t$

$$\lambda^t - (b_F + b_I) \cdot \lambda^{t-1} - b_W \cdot (b_L - b_F) \cdot \lambda^{t-2} = 0$$

og divideres igennem med  $\lambda^{t-2}$ , fås

$$\lambda^2 - (b_F + b_I) \cdot \lambda - b_W \cdot (b_L - b_F) = 0.$$

Løses denne andengradsligning fås

$$(A.16) \quad \lambda_1, \lambda_2 = \frac{1}{2} \cdot (b_F + b_I \pm \sqrt{(b_F + b_I)^2 + 4b_W \cdot (b_L - b_F)})$$

Da vi forudsætter  $b_L > b_F$ , vil størrelsen under kvadratrodstegnet altid være positiv.

Løsningen til (A.12) er nu

$$(A.17) \quad Y_t = \bar{Y} + A_1 \cdot \lambda_1^t + A_2 \cdot \lambda_2^t$$

hvor  $\bar{Y}$  er givet ved (A.13) og  $\lambda_1$  og  $\lambda_2$  ved (A.16).  $A_1$  og  $A_2$  er arbitrære konstanter, som imidlertid vil antage bestemte værdier, hvis  $Y_0$  og  $Y_1$  er kendt.

1. Jfr. Erich Preiser: Multiplikatorprozess und Dynamischer Unternehmensgewinn, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 167 (1955), p. 89 ff. genoptrykt i Erich Preiser: Bildung und Verteilung des Volkseinkommens, Göttingen 1957 og 1961.
2. Se fx. R. G. D. Allen: Mathematical Economics, p. 187 ff.

For  $t = 0$  og  $t = 1$  fås af (A.17)

$$Y_0 = \bar{Y} + A_1 + A_2$$

$$Y_1 = \bar{Y} + A_1 \cdot \lambda_1 + A_2 \cdot \lambda_2.$$

Løses disse ligninger m.h.t.  $A_1$  og  $A_2$  fås

$$(A.18) \quad A_1 = - \frac{(Y_0 - \bar{Y}) \cdot \lambda_2 - (Y_1 - \bar{Y})}{\lambda_1 - \lambda_2}$$

$$(A.19) \quad A_2 = \frac{(Y_0 - \bar{Y}) \cdot \lambda_1 - (Y_1 - \bar{Y})}{\lambda_1 - \lambda_2}$$

Af (A.16) fremgår det, at  $\lambda_1$  altid er positiv, og det kan let vises, at betingelsen for at  $\lambda_1$  er mindre end 1, er at

$$(A.20) \quad b_W < \frac{1 - b_F - b_I}{b_L - b_F}$$

eller skrevet på en lidt anden form

$$b_W < 1 + \frac{1 - b_I - b_L}{b_L - b_F}$$

hvilket jo i hvert fald er opfyldt, hvis  $b_I + b_L < 1$  idet  $b_W < 1$ .

For  $b_L > b_F$  vil derimod  $\lambda_2$  altid være negativ, men numerisk mindre end  $\lambda_1$ .

Deraf følger, at  $A_1 \cdot \lambda_1^t$  altid vil dominere over  $A_2 \cdot \lambda_2^t$  for tilstrækkelig store værdier af  $t$ . Det fremgår derfor af (A.17), at  $\bar{Y}$  vil være en stabil ligevægt, hvis  $\lambda_1 < 1$ , d.v.s. hvis betingelsen (A.20) er opfyldt. I så fald vil  $Y_t$  gå imod  $\bar{Y}$ , når  $t$  går mod uendelig, uanset hvilke værdier  $A_1$  og  $A_2$  antager. Og uanset at  $\lambda_2^t$  skiftevis antager positive og negative værdier, vil  $Y_t$  i dette tilfælde fra et vist  $t$  bevæge sig asymptotisk mod  $\bar{Y}$ .

Hvis derimod  $\lambda_1 > 1$ , vil systemet være eksplosivt. Dette svarer til, at betingelsen (A.20) ikke er opfyldt. Ved en enkel omregning af (A.20) ses det, at hvis (A.20) ikke er opfyldt, er det ensbetydende med, at nævneren i udtrykket (A.13) er negativ. I så fald findes der ingen positiv ligevægtsværdi for nationalindkomsten, med mindre  $a = a_F + a_L + a_I + a_W \cdot (b_L - b_F)$  er negativ.

Såfremt det forudsættes, at der findes en stabil ligevægtstilstand, vil systemets udvikling hen imod denne ligevægtstilstand kunne analyseres ud fra (A.17). Konstanterne  $A_1$  og  $A_2$  afhænger, som det fremgår af (A.18) og (A.19) af initialbetingelserne, d.v.s. af  $Y_0$  og  $Y_1$ . Imidlertid vil det ved en ekspansiv proces være det typiske tilfælde, at  $\bar{Y} > Y_1 > Y_0$  (jfr. eksemplet nedenfor). I så fald fremgår det af (A.18) og (A.19), at  $A_1$  er negativ, mens  $A_2$  kan være positiv eller negativ. Endvidere vil i dette tilfælde  $A_1 \cdot \lambda_1^t$  altid være numerisk større end  $A_2 \cdot \lambda_2^t$ , uanset hvor stor eller lille  $t$  er.

Omvendt vil ved en kontraktiv proces det typiske være, at  $Y_0 > Y_1 > \bar{Y}$ . I så fald fremgår det af (A.18) og (A.19), at  $A_1$  er positiv, mens  $A_2$  kan være positiv eller negativ, men også i dette tilfælde vil  $A_1 \cdot \lambda_1^t$  altid være numerisk større end  $A_2 \cdot \lambda_2^t$  for alle  $t$ .

Det følger heraf (jfr. (A.17)), at ved en ekspansiv proces, hvor  $\bar{Y} > Y_1 > Y_0$ , vil  $Y_t$  nærme sig  $\bar{Y}$  udelukkende gennem stigende værdier, og ved en kontraktion, hvor  $\bar{Y} < Y_1 < Y_0$ , vil  $Y_t$  nærme sig  $\bar{Y}$  udelukkende gennem aftagende værdier.



Dividerer vi (A.8) og (A.9) igennem med  $Y_t$ , får vi

$$(A.21) \quad \frac{W_t}{Y_t} = \frac{a_w}{Y_t} + b_w \cdot \frac{Y_{t-1}}{Y_t}$$

$$(A.22) \quad \frac{Q_t}{Y_t} = 1 - \frac{a_w}{Y_t} - b_w \cdot \frac{Y_{t-1}}{Y_t}$$

og i ligevægtstilstanden er

$$\frac{\bar{W}}{\bar{Y}} = \frac{a_w}{\bar{Y}} + b_w$$

$$\frac{\bar{Q}}{\bar{Y}} = 1 - \frac{a_w}{\bar{Y}} - b_w.$$

Da  $Y_{t-1}/Y_t$  er mindre end 1 ved en ekspansiv proces, vil løntagerandelen under en ekspansion ifl. (A.21) være mindre, end hvis systemet var i ligevægt ved det pågældende  $Y_t$ , og foretagerandelen tilsvarende større. Ved en kontraktiv proces vil løntagerandelen tilsvarende være større, end hvis systemet var i ligevægt ved det pågældende  $Y_t$ , og foretagerandelen mindre, men også her vil afvigelserne gå imod 0.

Systemet udviser således på dette punkt samme karakteristika som Schneiders forenklede tilfælde (jfr. foran p. 260).

Et eksplicit udtryk for  $W_t/Y_t$  kan naturligvis fås ved at indsætte udtrykkene for  $Y_t$  og  $Y_{t-1}$  ved hjælp af (A.17).

Et taleksekempel kan måske lette forståelsen af denne analyse. I eksemplet anvendes for enkelheds skyld proportionalitetsforudsætninger, og  $I$  forudsættes autonomt givet =  $I_0$  (hvorved  $a$  i udtrykkene ovenfor bliver lig med  $I$ , idet  $a_F$ ,  $a_L$  og  $a_W$  alle sættes lig 0). Med disse ændringer kan de udledte udtryk anvendes direkte.

Sættes  $b_L = 0,9$ ,  $b_F = 0,4$  og  $b_W = 0,64$ , bliver modellen

$$C_L^t = 0,9 \cdot W_{t-1}$$

$$C_F^t = 0,4 \cdot Q_{t-1}$$

$$W_t = 0,64 \cdot Y_{t-1}$$

$$Q_t = Y_t - W_t = Y_t - 0,64 \cdot Y_{t-1}.$$

Går vi ud fra en ligevægtstilstand i periode 0, hvor  $Y = 500$ ,  $Q = 180$  og  $W = 320$ , d.v.s. at  $C_F = 72$  og  $C_L = 288$ ,  $S_F = 108$  og  $S_L = 32$ , og dermed  $I = 140$ , og tænker vi os, at  $I$  i periode 1 stiger til 150, fås følgende udvikling:

$t$	$Q$	$C_F$	$S_F$	$W$	$C_L$	$S_L$	$I$	$Y$	$\frac{W}{Y}$	$\frac{Q}{Y}$
0	180	72	108	320	288	32	140	500	.64	.36
1	190	72	118	320	288	32	150	510	.627	.373
2	187,6	76	111,6	326,4	288	38,4	150	514	.635	.365
3	189,84	75,04	114,8	328,96	293,7	35,2	150	518,8	.634	.366
4	189,97	75,94	114,03	332,03	296,1	36,0	150	522,0	.636	.364
.										
.										
.										
.										
∞	192,86	77,14	115,72	342,85	308,6	34,29	150	535,7	.64	.36

Indsættes i udtrykkene for den generelle løsning, fås af (A.16)  $\lambda_1 = 0,8$  og  $\lambda_2 = -0,4$ , og af (A.18) og (A.19) fås  $A_1 = -33,328$  og  $A_2 = -2,382$ , og indsættes i (A.17) fås den generelle løsning

$$Y_t = 535,71 - 33,328 \cdot 0,8^t - 2,382 \cdot (-0,4)^t.$$

I eksemplet ovenfor er værdierne udregnet ved gentagen indsættelse. Som kontrol indsættes  $t = 4$  i det generelle udtryk:

$$\begin{aligned} Y^t &= 535,71 - 33,328 \cdot 0,8^4 - 2,382 \cdot (-0,4)^4 \\ &= 535,71 - 33,328 \cdot 0,4096 - 2,382 \cdot 0,0256 \\ &= 522,0. \end{aligned}$$

Det mest interessante ved dette eksempel er utvivlsomt resultaterne vedrørende lønandelen udvikling under ekspansions- og kontraktionsbevægelser. Det må imidlertid fremhæves, at disse resultater beror på den forudsætning, at virksomhederne reagerer umiddelbart som prisreagerter på en efterspørgselsændring og først efter et vist tilmelag tilpasser sig efter (WY)-funktionen.

Såfremt virksomhederne derimod umiddelbart reagerer som mængdereagerter, således at efterspørgselsændringer i første periode opfanges af lagerændringer, og i næste periode giver sig udtryk i ændret produktion, vil udviklingen naturligvis blive en anden. Dette tilfælde indebærer, at en forøget investeringslyst primært ikke kommer fuldt ud til udtryk, men fører til en disinvestering i lagre, hvorefter investeringsefterspørgsel og produktion i næste periode forøges så meget mere. Også i dette tilfælde må det dog antages, at lønandelen under en ekspansion vil ligge lavere end svarende til  $W(Y)$  i den tid, lagernedgangen foregår, idet der vil være en fortjeneste forbundet med salg fra lager<sup>1</sup>. Dette tilfælde kan naturligvis analyseres igennem i detaljer efter samme linjer som foran. Her skal bort bemærkes, at det må antages, at tendensen til lavere lønandel end svarende til  $W(Y)$  vil være svagere i dette tilfælde.

### Eksempel 2.

Mens investeringen i eksempel 1 var en funktion af  $Y$  (indkomstprincippet), anvendes her et profitprincip, d.v.s. at investeringen antages at være en funktion af profitten i den foregående periode. Forudsætningerne er i øvrigt de samme som i eksempel 1.

Relationerne er således identiske med (A.6) — (A.11), dog erstattes (A.10) med (A.23).

$$(A.23) \quad I_t = a_I + b'_I \cdot Q_{t-1}.$$

Ved indsættelse i (A.11) fås

$$(A.24) \quad Y_t = (b_F + b'_I) \cdot Y_{t-1} + b_W \cdot (b_L - b_F - b'_I) \cdot Y_{t-2} + a$$

idet  $a = a_L + a_F + a_I + a_W \cdot (b_L - b_F - b'_I)$ .

I ligevægtstilstanden, hvor  $Y_t = Y_{t-1} = Y_{t-2} = \bar{Y}$  fås

$$(A.25) \quad \bar{Y} = (b_F + b'_I) \cdot \bar{Y} + b_W \cdot (b_L - b_F - b'_I) \cdot \bar{Y} + a.$$

1. Jfr. diskussionen heraf i den første af disse artikler, *Nationalekonomisk Tidsskrift*, 1961, 3.—4. hefte, p. 157, især fodnote 2.

Ved løsning af (A.25) fås ligevægtsværdien  $\bar{Y}$  for nationalindkomsten, som bliver

$$(A.26) \quad \bar{Y} = \frac{a}{1 - b_F - b'_I - b_W \cdot (b_L - b_F - b'_I)}$$

$$= \frac{a}{(1 - b_F) \cdot (1 - b_W) + (1 - b_L) \cdot b_W - b'_I \cdot (1 - b_W)}$$

Sættes  $b'_I \cdot (1 - b_W) = b_I$ , ses det, at dette resultat er det samme som ligevægtsværdien for  $Y$  i eksempel 1, idet vi naturligvis har at  $dI/dY = dI/dQ \cdot dQ/dY$ .

Ved den statiske analyse, hvor man sammenligner ligevægtstilstande, er det derfor principielt ligegyldigt, om man anvender indkomstprincippet eller profitprincippet i investeringsfunktionen. Dette er naturligvis dog kun tilfældet, så længe vi forudsætter en entydig sammenhæng mellem  $Q$  og  $Y$ .

I den dynamiske analyse bliver resultaterne derimod forskellige fra resultaterne i eksempel 1. Dette beror simpelthen på, at  $Q_t$  ikke er en funktion af  $Y_t$  eller  $Y_{t-1}$ , men af begge disse størrelser (jfr. (A.9)). Som det fremgår af eksempel 1, vil  $Q$  med de her anvendte forudsætninger udgøre en større andel af  $Y$  under ekspansionsprocesser end i ligevægtstilstanden og en mindre andel under kontraktionsprocesser. Da dette vil påvirke investeringsomfanget, hvis dette bestemmes ved (A.23), vil udviklingen være en anden, når der forudsættes et profitprincip, end når der forudsættes et indkomstprincip for investeringsomfanget.

Ved subtraktion af (A.25) fra (A.24) fås, idet  $y_t = Y_t - \bar{Y}$

$$(A.27) \quad y_t = (b_F + b'_I) \cdot y_{t-1} + b_W \cdot (b_L - b_F - b'_I) \cdot y_{t-2}.$$

Sættes  $y_t = \lambda^t$  og divideres med  $\lambda^{t-2}$ , fås

$$\lambda^2 - (b_F + b'_I) \cdot \lambda - b_W \cdot (b_L - b_F - b'_I) = 0$$

og heraf

$$(A.28) \quad \lambda_1, \lambda_2 = \frac{1}{2} \cdot (b_F + b'_I \pm \sqrt{(b_F + b'_I)^2 + 4b_W \cdot (b_L - b_F - b'_I)}).$$

Udtrykket under kvadratrodtegnet kan antages altid at være positivt. Dette er selvindlysende, hvis  $b_L > b_F + b'_I$ , men selv hvis dette ikke er tilfældet, vil udtrykket altid være positivt for  $b_L > b_W$ , hvilket må antages normalt at være tilfældet.<sup>1</sup>

Systemet vil derfor i dette eksempel på en række punkter have samme egenskaber som i eksempel 1: Der vil fra et vist punkt være asymptotisk bevægelse mod ligevægt (hvis der findes en stabil ligevægt), og der vil være en løntagerandel, som er lavere end svarende til  $W = a_W + b_W \cdot Y$  under en ekspansion og højere ved en kontraktion.

Betingelsen for, at ligevægten ifl. (A.26) er stabil, er at  $\lambda_1$  er mindre end een.

Såfremt  $b_L - b_F - b'_I > 0$ , vil dette være tilfældet for

$$b_W < \frac{1 - b_F - b'_I}{b_L - b_F - b'_I}, \text{ og da } \frac{1 - b_F - b'_I}{b_L - b_F - b'_I} = 1 + \frac{1 - b_L}{b_L - b_F - b'_I}$$

vil denne betingelse altid være opfyldt, når  $b_L - b_F - b'_I > 0$ , idet  $b_W$  vil være en størrelse mellem 0 og 1.

1. Sættes  $b_F + b'_I = b_1$  bliver udtrykket under kvadratrodtegnet  $b_1^2 - 4b_W b_1 + 4b_W b_L$ . Dette udtryk vil være 0 for  $b_1 = \frac{1}{2} \cdot (4b_W \pm \sqrt{16b_W^2 - 16b_W b_L})$ . I dette sidste udtryk vil størrelsen under kvadratrodtegnet være negativ for  $b_L > b_W$ , og ved hjælp af en velkendt sætning om kvadratiske udtryk følger, at  $b_1^2 - 4b_W b_1 + 4b_W b_L$  i så fald altid vil være positiv.

Såfremt derimod  $b_L - b_F - b'_I < 0$ , vil betingelsen for at systemet er stabilt være, at

$$(A.29) \quad b_W > \frac{1 - b_F - b'_I}{b_L - b_F - b'_I}$$

d.v.s.

$$b_W > 1 - \frac{1 - b_L}{b_F + b'_I - b_L}$$

og såfremt  $b_F + b'_I < 1$ , vil denne betingelse altid være opfyldt, da  $b_W \geq 0$ , men hvis  $b_F + b'_I > 1$ , kan systemet være ustabilt. Dette vil dog kun være tilfældet for ret store værdier af  $b_F + b'_I$ . Såfremt  $b_W$  er lig med  $\frac{1}{2}$ , skal således  $b_F + b'_I$  være større end  $2b_L$ , før systemet bliver ustabilt. Men da  $b_W$  ofte vil være ret lille i de tilfælde, hvor  $b'_I$  er stor (fx. ved udprægede bottlenecks), kan ustabile tilstande ingenlunde udelukkes.

Indsætter man  $b_I = b'_I \cdot (1 - b_W)$  i (A.20) og løser m.h.t.  $b_W$ , viser det sig, at denne stabilitetsbetingelse er analog med stabilitetsbetingelsen i eksempel 1.

Uanset at ligevægtstilstanden og stabilitetsbetingelserne bliver de samme i de to eksempler, er den dynamiske udvikling af de to systemer som nævnt ikke den samme.

Den fuldstændige løsning til (A.24) er

$$(A.30) \quad Y_t = \bar{Y} + A_1 \cdot \lambda_1^t + A_2 \cdot \lambda_2^t$$

som i formen er identisk med (A.17), men lambdaerne har andre værdier, bestemt ved (A.28), og udtrykkene for  $A_1$  og  $A_2$  er ligeledes i formen identisk med (A.18) og (A.19), men de lambdaer, der indgår, er bestemt ved (A.28).

### Eksempel 3.

I eksempel 1 og 2 er modellen diskuteret henholdsvis med indkomstprincippet og profitprincippet som grundlag for investeringsfunktionen. I dette eksempel diskuteres for fuldstændigheds skyld ganske kort *accelerationsprincippet*.

Accelerationsprincippet kan i en makro-model indføres på flere forskellige måder. Som eksempler kan anføres følgende fire investeringsfunktioner

$$(a) \quad I_t = a_I + b''_I \cdot (Y_t - Y_{t-1})$$

$$(b) \quad I_t = a_I + b''_I \cdot (Y_{t-1} - Y_{t-2})$$

$$(c) \quad I_t = a_I + b''_I \cdot (C_t - C_{t-1})$$

$$(d) \quad I_t = a_I + b''_I \cdot (C_{t-1} - C_{t-2})$$

hvor  $C_t = C_F^t + C_L^t$ .

Endvidere kan man naturligvis anvende kontinuert analyse og forudsætte, at investeringsomfanget er en funktion af  $dY/dt$  eller  $dC/dt$ , hvilket fører frem til differentialligninger (eller blandede differens- og differentialligninger) i stedet for differensligninger.

I det følgende diskuteres kun tilfælde (a), for at fremstillingen ikke skal blive for uoverskuelig. Men det må fremhæves, at tilfælde (b)–(d) fører frem til væsentlig andre resultater. Forskellen mellem (a) og (b) er i hovedsagen et spørgsmål om hvilke tilmag, man vil operere med, mens forskellen mellem på den ene side (a) og (b) og på den anden side (c) og (d) er af mere fundamental karakter. Det er i mere elementære fremstillinger almindeligt at anvende en investeringsfunktion af formen (c) som grundlag for diskussion af accelerationsprincippet.

Imidlertid er der ingen grund til at tro, at investeringsomfanget alene skulle være bestemt af den til forbrugsgodeproduktionen nødvendige kapacitet, også »investment for further investment« kan være bestemt ved accelerationsprincippet. Dette gælder vel ikke mindst for den nødvendige kapacitet til produktion af den del af investeringen, der består i lagerophugning, hvor der i hvert fald vanskeligt kan ses nogen grund til at anvende (c).

Såfremt man imidlertid forudsætter, at accelerationsprincippet *kun* gælder for lagerdannelse, men ikke for de faste investeringer (hvilket har nogen støtte i de empiriske undersøgelser af accelerationsprincippet), kan der være mere rimelighed i at anvende en investeringsfunktion af formen (c). I så fald måtte det dog nok foretrækkes at anvende en makro-investeringsfunktion, hvor en del af investeringerne (især lagerændringer) er bestemt ved accelerationsprincippet, mens en del er bestemt ved indkomst- eller profitprincippet, altså fx. af formen

$$(e) \quad I_t = a_I + b'_I \cdot Q_{t-1} + b''_I \cdot (C_{t-1})$$

eller

$$(f) \quad I_t = a_I + b_I \cdot Y_{t-1} + b''_I \cdot (Y_{t-1} - Y_{t-2})$$

$$= a_I + (b_I + b''_I) \cdot Y_{t-1} - b''_I \cdot Y_{t-2}.$$

Uanset at disse udformninger for flere formål synes de mest tilfredsstillende, skal i det følgende kun diskuteres et system, hvori anvendes en investeringsfunktion af formen (a), altså et rent accelerationsprincip.

Systemets adfærdssrelationer er fortsat identiske med (A.6)–(A.11), idet dog (A.10) erstattes med (A.31)

$$(A.31) \quad I_t = a_I + b''_I \cdot (Y_t - Y_{t-1}).$$

Ved indsættelse i (A.11) fås

$$(A.32) \quad Y_t = a + b_L \cdot b_W \cdot Y_{t-2} + b_F \cdot Y_{t-1} - b_F \cdot b_W \cdot Y_{t-2} + b''_I \cdot Y_t - b''_I \cdot Y_{t-1}$$

hvor  $a = a_L + a_F + a_I + a_W \cdot (b_L - b_F)$ .

Ligevægtsværdien fås ved at sætte  $Y_t = Y_{t-1} = Y_{t-2} = \bar{Y}$ , og vi får

$$(A.33) \quad \bar{Y} = a + b_L \cdot b_W \cdot \bar{Y} + b_F \cdot \bar{Y} - b_F \cdot b_W \cdot \bar{Y} + b''_I \cdot \bar{Y} - b''_I \cdot \bar{Y}$$

og heraf

$$(A.34) \quad \bar{Y} = \frac{a}{1 - b_L \cdot b_W - b_F \cdot (1 - b_W)}$$

Det fremgår af (A.34), at der i ligevægstilstanden ikke findes »induceret« investering ( $b''_I$  optræder ikke), hvilket måske kan siges at implicere, at en ligevægstilstand i en model med accelerationsprincip må være en depressionstilstand (selv om også andre fortolkninger er mulige, fx. at  $a_I + a_L + a_F$  ved hjælp af den økonomiske politik — finans- og kreditpolitik — holdes så høj, at der bliver ligevægt ved høj beskæftigelse også uden induceret investering).

Dette er imidlertid blot en konsekvens af, at accelerationsprincippet er et dynamisk fænomen, som ex definitione ikke kan optræde i en stationær ligevægstilstand.

Ved den dynamiske analyse går vi frem på samme måde som i de tidligere eksempler, idet vi subtraherer (A.33) fra (A.32) og får

$$(A.35) \quad y_t = b_L \cdot b_W \cdot y_{t-2} - b_F \cdot b_W \cdot y_{t-2} + b_F \cdot y_{t-1} + b''_I \cdot (y_t - y_{t-1})$$

eller skrevet på en anden måde

$$(1 - b''_I) \cdot y_t - (b_F - b''_I) \cdot y_{t-1} - b_W(b_L - b_F) \cdot y_{t-2} = 0.$$

Sættes  $y_t = \lambda^t$  og divideres med  $\lambda^{t-2}$ , fås

$$(1 - b''_I) \cdot \lambda^2 - (b_F - b''_I) \cdot \lambda - b_W \cdot (b_L - b_F) = 0$$

og heraf

$$(A.36) \quad \lambda_1, \lambda_2 = \frac{b_F - b''_I \pm \sqrt{(b_F - b''_I)^2 + 4b_W \cdot (1 - b''_I) \cdot (b_L - b_F)}}{2(1 - b''_I)}$$

Da vi forudsætter  $b_L > b_F$ , bliver udtrykket under kvadratrodstegnet altid positivt for  $b''_I < 1$ .

Såfremt  $b''_I < 1$ , bliver endvidere betingelsen for, at den dominerende rod,  $\lambda_1$ , er mindre end 1, at

$$(A.37) \quad b_W < \frac{1 - b_F}{b_L - b_F}$$

hvilket altid kan antages opfyldt, idet  $b_W$  er mindre end 1.

I dette tilfælde fås altså asymptotisk bevægelse mod ligevægtstilstanden, som er bestemt ved (A.34).

Den generelle løsning bliver

$$(A.38) \quad Y_t = \bar{Y} + A_1 \cdot \lambda_1^t + A_2 \cdot \lambda_2^t,$$

hvor  $\bar{Y}$  er bestemt ved (A.34),  $\lambda_1$  og  $\lambda_2$  ved (A.36) og  $A_1$  og  $A_2$  ved udtryk, som i formen er identisk med de tidligere udledte.

Såfremt  $b''_I$  (acceleratoren) er større end 1, kan man få asymptotisk bevægelse imod ligevægt, dæmpede svingninger, regelmæssige svingninger eller eksplosive svingninger, alt efter hvilke værdier man forudsætter for  $b''_I$ ,  $b_L$ ,  $b_F$  og  $b_W$ . Den mere udførlige analyse heraf skal imidlertid ikke gennemføres.<sup>1</sup>

Også i dette eksempel gælder det, at med de anvendte forudsætninger er lønandelen under en ekspansion lavere og under en kontraktion højere end svarende til  $W = a_W + b_W \cdot Y$ .

#### Afsluttende bemærkninger.

De her diskutererede eksempler kan naturligvis modificeres og udvides på flere måder. Såfremt man ønsker at anvende modellen som konjunkturmodel, kan man således tænke sig flere muligheder. I alle tre eksempler kan man fx. tænke sig indført reinvesteringerne eksplicit (ekkoprincippet), hvorved alle tre eksempler vil kunne give cykliske svingninger. Dette giver dog ikke nogen tilfredsstillende konjunkturmodel.

Mens accelerationsmodellen så at sige har indbyggede konjunktursvingninger (hvis acceleratoren er tilstrækkelig stor), giver indkomst- og profitmodellen ikke konjunktursvingninger. De kan imidlertid udbygges til konjunkturmodeller ved at man indfører et »loft«, fx. i form af økonomisk-politiske reaktioner, når fuld beskæftigelse nås, hvilket tænkes at ske før lige-

1. Jfr. R. G. D. Allen: *Mathematical Economics*, p. 187 ff. og P. A. Samuelson: *Interactions between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration*, *Review of Economic Statistics*, vol. 21, 1939.



vægtstilstanden ifl. modellen. Tilsvarende kan indføres et »gulv« (fx. et minimum for, hvor langt investeringerne kan falde), og reinvesteringsproblemet kan indføres som forklaring på, at man kommer op fra gulvet igen. En anden mulighed er at indføre ikke-lineære funktioner.

Alt dette er naturligvis velkendt, men ved anvendelse på denne model er der mulighed for at analysere konsekvenserne for indkomstfordelingens udvikling over konjunkturerne under forskellige forudsætninger, og endvidere for analyse af, hvorledes disse ændringer i indkomstfordelingen påvirker ekspansions- og kontraktionsprocesserne.

Som antydning i selve artiklen kan modellen også tænkes anvendt på inflationsproblemer. Og i en art »magnificent dynamics« kan modellen tænkes anvendt på vækstproblemer.

## FORSKELLIGE DESKRIPTIVE PRISTEORIER

AF BJARKE FOG\*

### A. Grænseteorien

a) Den til tider ret livlige diskussion om pristeori og virkelighed, der har været ført mellem økonomiske teoretikere, har hovedsagelig været ført efter princippet, at marginalisterne hævder, at deres grænsebetragtninger stemmer med virkeligheden, hvorefter antimarginalisterne hævder, at det er deres teori, der gør det. Og begge parter har måske ret; der er mange fænomener, der kan forklares ud fra begge teorier, og der er andre, der ikke kan forklares ud fra nogen af dem. For mig at se må en mere frugtbar problemstilling derfor blive: Hvilken af forskellige mulige teorier giver den mest hensigtsmæssige beskrivelse af virkeligheden? Hvilken teori giver den bedste forklaring på, hvad der faktisk foregår? Og hvilken teori kan forklare det størst mulige antal tilfælde?

b) Hvad først angår grænseteorien, fremgår det af forrige artikel<sup>1</sup>, at der vil være ret få pristilfælde, der ikke ved hjælp af en eller anden fortolkning kan bringes i overensstemmelse med denne teori. Men en sådan fortolkning vil også ofte være nødvendig. Opfattes således grænsebegreberne i korttidsbetydning, vil grænseomsætning som regel ikke være lig grænseomkostninger, af den simple årsag, at der føres en langtidsbetonet politik. Dette erkendes også i grænseteorien, der blot svarer, at i så fald må begreberne opfattes i den betydning, der er relevant, d.v.s. langtids-betydning. Men da der næsten ingen grænser er for, hvad der lader sig indfortolke i grænsebegreberne, løber teorien en fare for at blive temmelig udflydende<sup>2</sup>.

Ved at indfortolke alle relevante begreber og give psykologiske, ikke målbare hensyn en pengemæssig værdi kan man få grænsebetraktningen til at

\* Dr. polit., professor ved Handelshøjskolen i København.

1. I dette tidsskrifts indeværende årgang s. 125 ff.

2. D. C. Hague indfortolker således i grænseomkostningerne »The worry and difficulty involved in directing production, the worry caused by actual or potential Government action.« D. G. Hague: »Economic Theory and Business Behavior«, »The Review of Economic Studies«, 1949-50, s. 144.

stemme med næsten, hvad det skal være. Grænsebetragtningen er en formel teori. Den danner blot en ramme eller et formelt udgangspunkt for en analyse, men giver ikke i sig selv en udtømmende forklaring. Denne fås ved at underkaste de indgående begreber en nøjere fortolkning.

Det egentlige problem bliver derfor ikke, om grænseteorien kan strækkes og drejes så meget, at man kan få den til at stemme med den faktiske prisdannelse, men om den danner et hensigtsmæssigt grundlag for opbygningen af en deskriptiv prisforklaring.

c) Adskillige fænomener kan kun forklares tilfredsstillende ud fra grænseteorien, f.eks. visse former for prisdifferentiering.<sup>3</sup> Til en vis grad gælder det også prisrelationerne mellem en virksomheds forskellige produkter, idet disse ofte vil være bestemt af forskelle i omkostninger og priselasticiteter. Det må dog erkendes, at mange prisrelationer er ret vilkårlige, eller bestemt af rent fortidige forhold, samt udviser betydelig træghed mod forandringer. Denne træghed kan dog for så vidt godt forklares ud fra en grænsebetragtning, nemlig ved hjælp af teorien om den knækkede afsætningskurve. Men teorien kan kun forklare, at forholdene vedbliver at være som de er, ikke hvordan de oprindeligt er opstået.

Hvad de absolutte priser angår, virker grænseteoriens forklaring knap så tilfredsstillende. Den blotte henvisning til grænseomsætning og grænseomkostninger er i hvert fald ikke i sig selv tilstrækkelig, når langtidssynspunkter gør sig gældende, idet den egentlige forklaring ligger i uddybningen og præciseringen af disse begrebers konkrete indhold. I flere brancher gælder der således en art prisleaderskab, hvor de mindste fabrikker følger de store, men med en vis underbyden. I en af disse brancher har de to store fabrikker forklaret, at det måske nok på kort sigt kunne betale sig at sætte prisen op, men at de undlader at gøre det, fordi de ikke ønsker at holde prisniveauet så højt, at de små fabrikker får midler til reklame, til udvidelser o.s.v. og dermed chancen for at vokse sig store. På den anden side tolererer man, at de små byder under, og man vil ikke gå ind i en prisrig mod de små, bl.a. fordi det er alt for let for disse at starte igen. Disse synspunkter fører klart frem til, at man fra de to toneangivende fabrikkers side holder sig temmelig nøje til en cost plus prispolitik med ret fast avancesats. Under de givne forudsætninger er det højst sandsynligt, at denne politik resulterer i de optimale priser og kan derfor siges at harmonere med grænsebetragtningen. Men man kan med lige så stor ret beskrive prisdannelsen som en full cost proces.

d) I tilfælde hvor en virksomheds afsætnings- og omkostningsfunktioner er skarpt markeret, skulle der være en god chance for, at prisfastsætteren ledes frem til optimalprisen, og at grænseteorien følgelig giver en god prisfor-

3. Prisdifferentiering af rent koutumemæssig karakter kan derimod ikke forklares ud fra grænseteorien.

klaring. Men er ikke mindst afsætningsfunktionen kun vagt antydnet, giver grænsebetraktningen for svage holdepunkter, og det vil være nærliggende for prisfastsætteren at søge andre udveje. Specielt gælder dette, når de variable omkostninger er relativt små, idet prisfastsætteren vil have svært ved at vurdere springet fra de variable omkostninger op til afsætningskurven. Derfor synes teorien bedre at kunne forklare de små foretagenders prispolitik, fordi de faste omkostninger som regel er relativt små, og fordi disses afsætningsfunktioner normalt er ret klart bestemt, når de stores priser er givne, end at kunne forklare hvorfor de store sætter priserne, som de gør.

Selv i tilfælde hvor grænseteorien kan forklare en faktisk pris, er ikke dermed givet, at den giver den mest hensigtsmæssige forklaring. Der kan godt være overensstemmelse ex post mellem teori og praksis, uden at dette nødvendigvis behøver at betyde, at teorien virkelig er forklarende. Lad os illustrere dette i fig. 1. Vi tænker os en virksomhed, der bringer en ny vare på markedet. Den har gjort sig visse forestillinger om, hvor stor afsætning, der kan forventes. Lad os f.eks. tænke os, at virksomheden som første mål opstiller et salg på mængden OA. Baseret på denne mængde tænkes virksomheden at kalkulere en egenpris på grundlag af de totale gennemsnitsomkostninger. Hertil lægges en eller anden avancesats, f.eks. bestemt ved »hvad man er vant til«, »hvad andre produkter kan give« eller lignende.

Efter disse betragtninger kommer virksomheden da frem til prisen  $p_1$ .

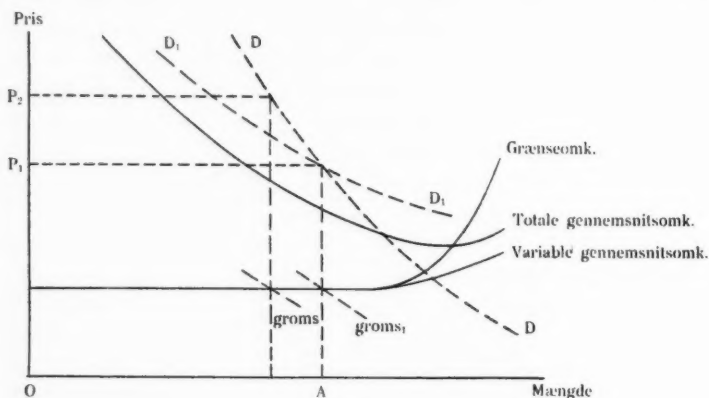


Fig. 1.

Lad os tænke os, at målet faktisk nås. Virksomheden viser sig at være i stand til at afsætte mængden OA pr. tidsenhed til den fastsatte pris. Lad os antage, at afsætningskurven for den pågældende vare er DD. Denne afsætningskurve skal opfattes som en statisk kurve af ex-ante karakter, d.v.s. en kurve, der viser, hvor meget virksomheden vil kunne afsætte ved alterna-

tive priser. Af figuren ses, at  $p_1$  ikke er optimalprisen, idet grænseomsætning = grænseomkostninger giver prisen  $p_2$ . Kan man vente, at prisen derpå vil blive forhøjet fra  $P_1$  til  $P_2$ ? Højest sandsynligt ikke. Virksomheden fik sine forventninger opfyldt og finder formentlig situationen tilfredsstillende.

Og dernæst kan det meget vel tænkes, at  $p_2$  nok var den bedst mulige pris, virksomheden kunne sætte ex ante, men at den ophører med at være optimalpris i samme øjeblik, prisen er fastsat til  $p_1$ , idet man da ikke længere kan regne med, at afsætningskurven DD holder. Så snart prisen  $p_1$  er fastsat, og især når den har været gældende et stykke tid, har forbrugerne vænnet sig til et bestemt prisniveau og vil derfor reagere anderledes over for en prisforhøjelse til  $p_2$ , end hvis denne pris havde været sat fra begyndelsen. Afsætningskurven skifter med andre ord, og blandt mange muligheder er den interessanteste den, at den flyttes til  $D_1D_1$ , hvorved  $p_1$  forfremmes til at være optimalpris. Et studium af virksomhedens forhold vil nu åbenbare, at prisen er fastsat, hvor gromk=groms men i realiteten vil denne overensstemmelse intet fortælle om de faktorer, der faktisk har været afgørende for prisdannelsen. Der er ingen grund til at undre sig over, at virksomhederne i ringe grad eksperimenterer med priserne, fordi en sådan prøven sig frem ofte er udelukket, da den i sig selv vil påvirke afsætningskurven. En afsætningskurve må tit opfattes som en »een-gang-for-alle« kurve, hvor det gælder om at ramme rigtigt i første omgang. Så snart prisen  $p_1$  er sat, har man afskåret sig fra muligheden for at nå optimalsituationen i  $p_2$ .<sup>4</sup>

### B. Full cost teorien

a) Det centrale punkt i full cost opfattelsen er, at prisfastsættelsen anses for at foregå ved, at der udregnes en egenpris, hvortil lægges en avancesats. En typisk opfattelse er f.eks. P.W.S.Andrews: »Instead of the businessman being thought of as restricting his output to marginal income=marginal cost he should be regarded as quoting a price which will bear a definite relationship to the average direct cost of the product. The normal costing margin will tend to be at such a level as will cover the average indirect cost in the long run and give a normal profit, in the sense of the margin at which new bussinessmen will enter the market«.<sup>5</sup>

b) Hvis full cost teorien opfattes som, at priserne bestemmes af egenpris plus en fast og uforanderlig avancesats (på engelsk: »rigid full cost pricing«), er den ikke i overensstemmelse med praksis. De virksomheder, der fører en sådan politik, er rene undtagelser. Opfattes tillægget som fleksibelt, beskriver den derimod korrekt den fremgangsmåde, der anvendes af fler-

4. Jvfr. eksemplerne i B. Fog: »Priskalkulation og Prispolitik« s. 123 nederst.

5. P. W. S. Andrews: »Manufacturing Business«, London 1949, s. 174.

tallet af virksomheder. Men selv i tilfælde hvor variationer i avancetillæg tillades, kan man ikke sjældent iagttage, at avancerne lægges til efter næsten mekaniske metoder. Årsagen kan være, at forestillingerne om afsætningsfunktionerne er så vage, at man frem for at forsøge en virkelig vurdering af disse, tyr til mere eller mindre primitive tommelfingerregler. Det må vist erkendes, at disse tommelfingerregler undertiden ikke virker så dårligt endda. Men årsagen kan også være, at væsentlige dele af prisfastsættelsen må delegeres til underordnede funktionærer. Disse vil normalt savne indsigt og det nødvendige mod til at afvige fra en ret mekanisk anvendelse af de principper, der er fastsat ovenfra. Som eksempel kan nævnes den prispolitik, der føres af verdens største kædeforretning inden for levnedsmiddelbranchen, »The Great Atlantic & Pacific Tea Company« i USA, almindeligvis blot kaldet A & P. I 30'erne gik selskabets ledelse ind for en politik med lave priser, baseret på en langtids tankegang. Man ville herigennem opbygge en øget omsætning, selv om man var klar over, at den førte politik ville være urentabel, indtil den tilstrækkelige omsætningsforøgelse var opnået. Forehavendet slog imidlertid fejl i første omgang, thi »there was a missing link. The Hartfords and their colleagues were unable to enforce their price policies in the stores. The cost-plus habits of the small retailing unit were in full contradiction to the policies of top management and would not change. One might as well describe the color red to a blind man as describe elasticity of demand to a local employee. These unit and store managers were not stupid or complacent. Their habits were well adapted for survival in small retailing; but they were out of joint with the larger scheme at headquarters«<sup>6</sup>.

Også i mindre foretagender kan den samme situation opstå. I et mindre, dansk foretagende er indehaveren selv den eneste, der har føling med afsætningsvilkårene. På visse vigtige varer sætter han selv prisen, men på alle de øvrige må prisfastsættelsen overlades til underordnet personale, der trods flere forsøg på at få dem herfra, kun viser sig at kunne disponere ud fra ganske mekaniske regler, hvilket vil sige full cost. Resultatet er da også, at der undertiden sættes priser, der oplagt afviger fra de optimale.<sup>7</sup>

Som regel vil en mekanisk anvendelse af full cost principper imidlertid i den grad støde mod, hvad konkurrenterne tager, hvad forbrugerne er indstillet på at give for varen, hvad offentlige myndigheder vil acceptere som fair, osv., at den må tillempes efter forholdene, d.v.s. at den bliver fleksibel.

6. M. A. Adelman: »A & P. A study in price-cost behavior and public policy.« Cambridge, Mass. 1959, p. 104.
7. Om man vil, kan man godt betragte firmaets politik som rationel, da indehaveren ikke har tid til helt at koncentrere sig om prisfastsættelsen, og da omsætningen ikke er stor nok til, at det kan betale sig at ansætte endnu en fagmand til at være ansvarlig for prisansættelserne. Men derfra at slutte, at prisfastsættelsen er i overensstemmelse med grænsebetragtingen, forekommer noget søgt.



Derved mister full cost synspunktet sit selvstændige indhold og indskrænkes til at beskrive det første led i pris-proceduren. Jvfr. følgende citat: »But before explaining a few of the most important factors that play a part in determining the final market price of steel, I must mention one theory of pricing which, most definitely, we do not use. I refer to the cost plus theory. I mention it because many people seem to be under the impression that manufacturers set the prices on their products by the process of adding an arbitrarily fixed mark-up to all costs. No business can be run succesfully in that way as long as it has competitors in a free market.«<sup>8</sup>

c) Det blev nævnt, at grænseteorien kun giver en ret vag forklaring på prisdannelsen, set ud fra et langtids-synspunkt. Full cost teoriens forklaring er egentlig ikke mere indholdsrig. Hvis den opfattes som fleksibel full cost, må den i hvert fald forklare, hvilke faktorer det er, der betinger afvigelserne fra en mekanisk full cost.

Men dertil kommer, at de begreber, der indgår i full cost betragtningen, sjældent er klart bestemt. Hvad først angår egenprisen eller de totale gennemsnitlige omkostninger er dette begreb ikke klart i tilfælde af fælles produktion. Enten kan fordelingen af de indirekte (eller faste) omkostninger på de forskellige varer være arbitrær, eller man kan have fordelt disse omkostninger efter vareernes evne til at bære disse. Derpå at forklare prisen ud fra de pålignede indirekte omkostninger må være en skinforklaring. Det kan endvidere tænkes, at de faste omkostningers størrelse reelt er bestemt af prisdannelsen i tidligere perioder. Den pris, som den nuværende ejer har givet for et fabriksanlæg, og dermed hans bogholderimæssige faste omkostninger, kan være influeret af markedssituationen på købstidspunktet. Også på anden vis kan de faste omkostninger være influeret af prisdannelsen. Således har en virksomhed på grund af konkurrencen med andre fabrikker fundet det nødvendigt at realisere visse faste anlæg for derved at nedbringe de faste omkostninger; dissers størrelseer altså betinget af prisdannelsen i de foregående perioder.

Hvad dernæst angår bestemmelsen af avancetillægget, er full cost teorien heller ikke præcis. At sige, at avancerne er traditionelt bestemt, giver nok en vis forklaring, men lader det stå åbent, hvordan de i sin tid er opstået.

En anden mulighed er, som hos Andrews, at lade dem være bestemt af at fortsat tilgang til markedet skal være muligt. Også denne udgave lader mange spørgsmål stå åbne: Hvorledes fastsættes så avancerne i monopolprægede brancher? Hvorledes bestemmes relationerne mellem de forskellige avancer? osv.

En tredje mulighed er at lade dem være bestemt af, at der skal opnås en

8. Benjamin F. Fairless »The Perfect Price« i »The Freeman«, Jan. 1956 p. 15. (Mr. Fairless is Chairman of the Executive Advisory Committee, United States Steel Corporation).

bestemt forrentning af den investerede kapital. Dette synspunkt kunne for så vidt godt give en vis vejledning ved fastsættelsen af avancer og dermed priser, men det er et spørgsmål, hvor meget reelt indhold der er i synspunktet. På den ene side kan konkurrenceforholdene medføre, at den ønskede afkastningsgrad ikke kan opnås, og på den anden side er det utvivlsomt at man vil acceptere en højere forrentning, hvis forholdene tillader dette. Målsætningen, at opnå en bestemt forrentning af den investerede kapital, synes navnlig udpræget hos store foretagender<sup>9</sup>; men synes snarere at være af »ønskedrømme«-typen, end en konkret, realistisk målsætning. Formodentlig er det vanskeligheden ved at opgive nogen anden klar målsætning, der får dem til at vælge en given forrentning af kapitalen. Som eksempel kan nævnes International Harvester Company, der opgiver som mål at opnå en forrentning på 10% (efter skat) af den investerede kapital.<sup>10</sup> Ud fra denne målsætning beregnes en »target price«, men den faktiske pris kan afvige betydeligt herfra. For 6 forskellige produkter er dette vist i nedenstående tabel, der angiver avancemarginen i procent af »manufacturing cost«, dels den ønskede og dels den faktisk realiserede:

Product margin as per cent of manu- facturing cost:	Prod. A	Prod. B	Prod. C	Prod. D	Prod. E	Prod. F
Target.....	40,8	36,6	16,0	27,6	33,8	31,6
Actual.....	5,7	25,7	-4,1	5,2	12,6	5,6

Som man ser, har det i intet af de opgivne tilfælde været muligt at opnå den ønskede avance. I alle tilfælde har konkurrencehensyn gennemtvinget en lavere pris. Ovennævnte tal gælder for 1956. Kun i de første efterkrigsår lykkedes det at opnå den tilstræbte forrentning, jvfr. følgende tabel:<sup>11</sup>

Net profit as percentage of  
Capital Investment

1947	10,63
1948	11,37
1949	11,85
1950	10,86
1951	9,66
1952	6,15
1953	6,48
1954	4,45
1955	6,58
1956	5,76

En fjerde mulighed er at nøjes med at opfatte avancetillæggene som konkurrencemæssigt bestemt. En sådan udgave af full cost teorien er i stand til

9. A. D. H. Kaplan, Joel B. Dirlam and Rob. F. Lanzilotti »Pricing in Big Business«, Washington D.C. 1958.

10. a.a. s. 72.

11. a.a. s. 137.

at forklare forskelle i avancesatser, men forskellen mellem full cost teorien og grænseteorien svinder unægtelig dermed ind.

Full cost teorien har således svært ved at forklare, hvordan og hvorfor der opstår forskelligheder i avancetillæg; den kan højst forklare en vis inerti mod ændringer i de engang tilvante satser. Denne træghed kan endda være lidt tvivlsom, idet tilpasningen til ændrede forhold ikke nødvendigvis behøver at ske via en direkte ændring af avancesatserne. Således kan man formelt holde priserne og i stedet tilpasse varens kvalitet.

c) Endnu et led i full cost teorien trænger til at blive præciseret. Lad os i fig. 2 antage, at en virksomhed bringer et produkt på markedet. Vi antager yderligere, at man forventer et salg pr. tidsenhed af størrelsen OA. En udregning af egenprisen giver som resultat  $c_1$  og lægges dertil en »rimelig« eller »traditionel« eller »normal« avance, fås salgsprisen  $p_1$ . Men hvis det nu viser sig, at der til prisen  $p_1$  ikke sælges OA enheder, men derimod mere

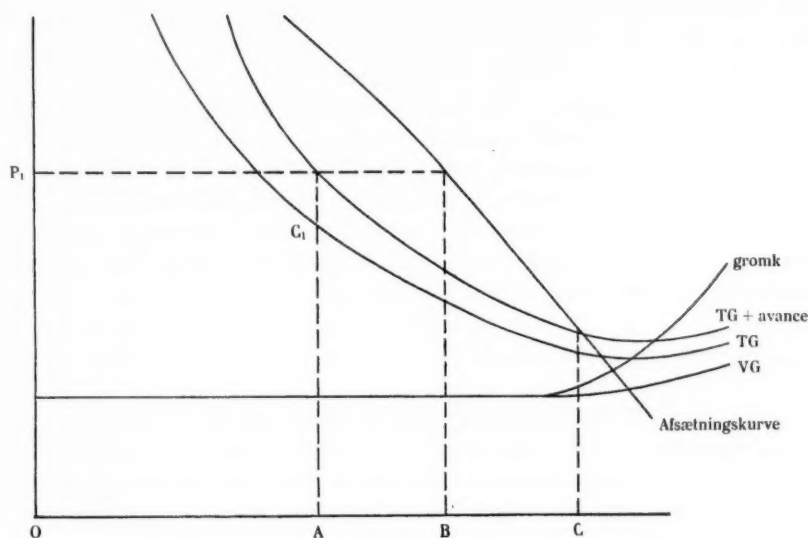


Fig. 2.

eller mindre f.eks. OB? Indebærer full cost teorien da, at prisen må ned-sættes og fortsat nedsættes, indtil der er ligevægt, nemlig ved OC? Eller hvis der hidtil har været ligevægt ved OA, og omsætningen af en eller anden grund stiger, skal prisen da ifølge teorien reduceres?

Skal full cost teorien være konsekvent, må den hævde, at prisen må reduceres som følge af de lavere egenpriser. Men derved bliver den, såvidt jeg kan bedømme, i modstrid med den største del af praktisk prispolitik. Jeg

har i mine undersøgelser i en række virksomheder stillet det spørgsmål, hvorledes man vil reagere i en situation som foran skitseret. Det største antal af de adspurgte mente, at de ville holde prisen uændret og blot glæde sig over det store salg. Enkelte var endog af den opfattelse, at det kunne tænkes, at en øget omsætningshastighed ville give dem indtrykket af, at markedet lå stramt, og at det derfor var forsvarligt at forhøje prisen. Væsentligt flere gav dog udtryk for, at de ville gå ned i pris – enkelte endog udtrykkende sig så kategorisk, at en bedre kapacitetsudnyttelse altid ville bevirke, at priserne blev reduceret. Iøvrigt er jeg nogle gange stødt på det tilfælde, at prisen fastholdes trods stigende omkostninger, fordi salget har været stort, og således at man til sidst har udvidet produktionen så stærkt, at grænseomkostningerne er blevet større end prisen.

Noget klarere er situationen, hvis omsætningen bliver mindre end forventet. Efter en konsekvent full cost teori skulle prisen sættes op. Jeg har virkelig også fundet enkelte eksempler på, at man har handlet således, men det almindeligste er enten at prisen fastholdes og salget søges fremmet ved brug af andre handlingsparametre, eller (sjældnere) at man forsøger at nedsætte prisen for at stimulere afsætningen.

Hvis full cost teorien opfattes konsekvent, dækker den altså kun et mindretal af praktiske tilfælde. Opfattes den derimod derhen, at den engang ud fra full cost betragtninger fastsatte pris fastholdes, selv om afsætningen ændres, opnår den at dække et noget større antal tilfælde, men bliver samtidig af væsentlig mere vag og intetsigende karakter. Prisfastsættelsen bliver forlenet med et betydeligt moment af tilfældighed – men måske er dette netop et realistisk træk ved teorien?

### C. Maksimal omsætnings-teorien

a) William J. Baumol har forsøgt at udvikle en deskriptiv pristeori, der på visse punkter kan minde om full cost teorien, men dog er forskellig fra denne.<sup>12</sup> Hans udgangspunkt er en forkastelse af gevinstmaksimeringsforudsætningen, idet han ikke mener, at virksomhederne stræber mod størst mulig gevinst, men derimod mod størst mulig omsætning, dog under den bibetingelse, at en vis samlet minimumsfortjeneste er opnået.

Minimumsgevinst pr. enhed kurven er en ligesidet hyperbel og bestemt på grundlag af den ønskede mindste fortjeneste. Denne adderes til de totale gennemsnitsomkostninger, hvorved fremkommer en kurve, der for en hvilket som helst afsætning viser den pris, der dækker omkostninger samt giver den ønskede fortjeneste. Ligevægtsprisen bliver da  $p$  og mængden  $OQ_0$ .

12. William J. Baumol, »Business Behavior, Value and Growth«, New York, 1959.

Baumols analyse kan bedst illustreres ved fig. 3<sup>13</sup>:

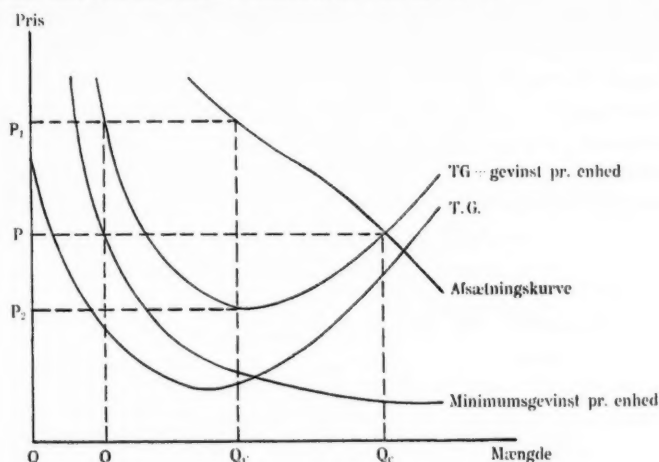


Fig. 3.

Baumols analyse kan imidlertid kritiseres på flere punkter. Hvis  $p$  skal være ligevægtsprisen, forudsætter det, at virksomheden hverken vil have mere eller mindre end minimumsgevinsten. Men efter hans egne præmisser er der intet til hinder for, at gevinsten kan blive større, blot det ikke går ud over omsætningen. Men som kurverne er tegnet, nås den maksimale omsætning ikke ved mængden  $Q_c$ , men derimod ved den mængde, hvor priselastisiteten i afsætningskurven er  $-1$ , hvilket synes at være ved en noget mindre mængde; hertil svarer iøvrigt også en større gevinst end den, der opnås ved  $Q_c$ , så alt taget i betragtning lyder det ganske usandsynligt, at virksomheden skulle vælge at fastsætte prisen til  $p$ .

Yderligere må af teorien følge, at ved ændringer i afsætningskurven må prisen justeres således, at den stadig er bestemt ved skæringspunktet mellem afsætningskurve og »TG plus gevinst pr. enhed«, hvilket ikke lyder særligt overbevisende.

Selv om teorien ikke kan holde for en nærmere prøvelse, indeholder den dog visse træk, der kan bruges i en almindelig deskriptiv pristeori. Således virker selve grundlaget for teorien, at virksomhederne stræber mod maksimal omsætning, men under betingelse af en vis mindstefortjeneste, ikke urealistisk.<sup>14</sup> Denne forudsætning bevirker dernæst, at der opnås en konkret bestemmelse af det avancetillæg, der er så vanskeligt bestemmelig i full cost teorien.

13. Taget fra Baumol a.a. s. 65.

14. Jvfr. Bjarke Fog. »Priskalkulation og Prispolitik« s. 44.

I forhold til virkeligheden virker teorien imidlertid oversimplificeret. Det synes ikke at være således, at en virksomhed forlanger en ganske bestemt mindste gevinst, men derimod at jo større gevinsten er, des mindre vægt lægges der på yderligere gevinst, og des mere træder ønsket om øget omsætning i forgrunden. I stedet for et bestemt profitkrav er der derfor langt snarere tale om en vis funktionssammenhæng mellem ønskerne om gevinst og om omsætning. Principielt er det muligt at udbygge Baumols teori under denne ændrede forudsætning, men analysen mister unægtelig i enkelhed og klarhed.

#### *D. Konklusion*

a) De konklusioner, jeg selv vil drage på grundlag af den foregående diskussion, er følgende:

Hvad grænseteorien angår, synes denne at kunne bringes i overensstemmelse med væsentlige dele af virkelighedens prisfastsættelse. Men det forudsætter en ret vidtstrakt fortolkningsproces, idet teorien i hovedsagen må opfattes ud fra langtidshensyn. Derved mister grænseteoriens begreber imidlertid deres klare indhold og bliver temmelig vage og udflydende – i mange tilfælde så udflydende, at spørgsmålet blot er, hvorledes grænsebetraktningen skal strækkes for at bringes i overensstemmelse med det faktisk konstaterede, men uden at den giver en reel forklaring på, hvorfor priserne er sat, som de er.

Teoretikeren står derfor over for et valg: Enten må han fortolke grænseteorien snævert, hvorved den får et konkret indhold, men til gengæld ikke bliver anvendelig som generel, deskriptiv pristeori. Eller han må fortolke grænseteorien vidt, hvorved den bliver vag og udflydende, men opnår at den bringes i overensstemmelse med praktisk prispolitik. Jeg er selv tilbøjelig til at vælge den første mulighed. Dette betyder, at jeg må forkaste grænseteorien som grundlag for en deskriptiv pristeori og søge andre muligheder.

b) Full cost teorien beskriver korrekt den fremgangsmåde, der faktisk benyttes i et stort antal tilfælde. Måske danner den også det bedst mulige udgangspunkt for en beskrivende prisforklaring; men tilstrækkelig er den ikke. Specielt når prisvariationer og prisrelationer skal forklares, slår den ikke til, men må suppleres og modificeres med marginale betragtninger. Men også de synspunkter, som Baumol har fremhævet, – og mange andre faktorer, der endnu ikke er nævnt – spiller ind, og skal der gives en blot nogenlunde tilfredsstillende beskrivelse af virkelighedens prisdannelse, må alle væsentlige faktorer drages med ind.

Jeg tror ikke, der vindes mere ved at fremsætte konkurrerende generelle, deskriptive pristeorier. Og jeg tror, at en fortsat teori om grænseteori contra full cost er nytteløs. Det er simpelthen umuligt at fremsætte en blot nogenlunde generel, deskriptiv pristeori. Dertil er virkelighedens prisdannelses-



proces alt for udviklet og uensartet. Samtlige teorier giver realistiske indslag og fremhæver visse fænomener, og må derfor kombineres. Man må prøve at fastslå, under hvilke omstændigheder man får de forskellige prisfastsættelsestyper, hvor udbredte disse typer er, hvorledes samspillet er mellem divergerende hensyn, osv. At tro på, at der skulle kunne fremstilles en teori, der dækker alt, er naivt. Det vil altid være muligt at møde op med dokumenterede eksempler på, at prisfastsættelsen er foregået anderledes end beskrevet i teorien. Målet for en deskriptiv pristeori må være at give en nogenlunde fyldestgørende beskrivelse af de hyppigst forekommende former for prisdannelse, samt søge at fastslå, hvad der betinger, om denne antager den ene eller anden form.

### *E. Nogle konsekvenser*

a) Det er ikke tanken her systematisk at gennemgå, hvilke konsekvenser det anførte får m.h.t. nationaløkonomiens teori iøvrigt. Men nogle få spredte synspunkter vil være på sin plads.

De forskellige teorier inden for »welfare economics« bygger stort set på grænsebetragtninger. Dette er næppe realistisk. Medens man måske kan regne med, at de enkelte udbydere under fuldkommen konkurrence handler marginalt, er dette mere tvivlsomt for monopolistisk konkurrence og specielt oligopol. Noget taler for, at udbudet fra oligopolistiske virksomheder bliver større, end hvad det ville være efter en marginal betragtning, hvorved en samfundsmæssig forkert allokering af ressourcer mellem oligopolistiske og fuldkonkurrence erhverv bliver mindre, end grænseteorien vil give det indtryk af. I det omfang der lægges vægt på størst mulig omsætning vil dette trække produktionen ud over grænse-optimalen. Yderligere er det nævnt, at mange (oligopolistiske) virksomheder synes at opfatte priselasticiteten ved de fastsatte priser som numerisk ringe, hvilket også kan tages som tegn på, at priserne snarest er under optimalen og produktion dermed over.

b) De forskellige teorier får konsekvenser for skatteovervæltningens læren. Efter en grænsebetragtning kan faste skatter ikke overvælttes, men efter såvel full cost som maksimal omsætningsteorien vil de blive det. Såfremt gevinstmulighederne ikke er udnyttet fuldt ud, vil virksomheden også kunne gøre dette. Hvad angår styk-afgifter og lignende skatter synes man heller ikke at kunne regne med særlig god overensstemmelse med grænseteorien. I nogle tilfælde – måske de fleste – prøver virksomhederne ret mekanisk at vælte afgiften videre i overensstemmelse med en konsekvent full cost betragtning. I andre tilfælde vil man nøje overveje, hvorvidt markedet kan tage en tilsvarende prisforhøjelse og sætte prisen på grundlag af disse overvejelser, hvilket er i overensstemmelse med grænseteorien. Undtagelsesvis vil en afgift helt blive båret af de pågældende virksomheder, hvilket da må forklares ud fra teorien om den knækkede afsætningskurve.

c) Endelig skal kort nævnes, at det har interesse for konjunkturteorien, hvorvidt virksomhedernes prisfastsættelse tager den ene eller anden form. Forudsat konstante grænseomkostninger skulle ifølge grænseteorien svingninger i afsætningskurven kun udløse prismæssige reaktioner, hvis de ledsages af ændringer i priselasticiteterne. Men det er nævnt, at for mange virksomheder spiller afsætningskurvens plads større rolle end dens elasticitet, og derved får afsætningssvingninger andre konsekvenser end i henhold til grænseteorien.

Specielt store, oligopolistisk prægede virksomheder synes ofte under en konjunkturopgang at foretrække at holde prisniveauet og i stedet lade afsætningen vokse, eventuelt ud over kapacitetsgrænsen, således at de oparbejder en beholdning af uekspederede ordrer – og dermed en følelse af tryghed.

Emnet skal ikke forfølges videre her, idet der i høj grad trænges til specialundersøgelser, f.eks. af hvor længe virksomheder er om at lade lønstigninger slå igennem til priserne; hvor udbredt det er at sælge ud af eksisterende lagre til gammel produktionspris, før prisen forhøjes, osv.

# MEDDELELSER OG OVERSIGTER

## NATIONALØKONOMISK FORENINGS GENERALFORSAMLING 1961.

Mandag den 30. oktober 1961 afholdt foreningen sin årlige generalforsamling.

Til dirigent valgtes underdirektør, lektor *Niels Banke*.

Formanden, departementschef *Otto Müller* aflagde beretning for sæsonen 1960/61 og regnskab for året 1960. Medlemsstallet var ultimo 1960 952 mod 966 ved udgangen af 1959, og tidsskriftet havde ultimo 1960 1.282 abonnenter mod 1.281 ved udgangen af 1959.

### Foredrag m.v. i sæsonen 1960/61:

- 18/10 1960 Departementschef *Axel Skalts*, byplaningeniør *E. Kaufmann Rasmussen*, økonomidirektør *E. Tjørnehøj*, professor, dr. phil. *Niels Nielsen* og direktør *E. Skat-Rørdam*: Landsplanlægning.
- 23/11 1960 Bankdirektør *Poul Ingholt*: Bankerne, finansieringsinstitutterne og finansieringen af erhvervslivet.
- 25/1 1961 Causeri ved finansminister, professor, dr. oec. *Kjeld Philip*: Om at gøre gode tider dårligere.
- 22/2 1961 Bankdirektør *L. E. Thunholm*: De internationella kapitalrørelserne.
- 1/6 1961 E.F.T.A.'s generalsekretær *Frank E. Figgures*: Prospects of European Integration.

I dagene den 15.-17. juni 1961 afholdtes det 17. nordiske nationaløkonomiske møde i Oslo med emnet Internationale aspekter af de økonomisk underudviklede landes problemer. Fra dansk side deltog 39 af foreningens medlemmer. De danske indlæg omfattede foredrag af generalsekretær, professor *Thorvil Kristensen*, der talte om Økonomisk underudviklede landes problemer betragtet fra OECD; foredrag af *Halvor Gille*, der talte om Nogle fremtidsperspektiver vedrørende befolkningsudvikling og fremskridt i udviklingslandene; og foredrag af konsulent *Mogens Boserup*, der talte om Hvorvidt er kapitalen minimumsfaktor i den økonomiske udviklingsproces.

*Regnskabet* for 1960, der var omdelt, viste et overskud på kr. 549.

Blandt de enkelte *udgifter* viste forfatter- og foredragshonorarer nedgang, hvilket blandt andet skyldes, at årgang 1960 af tidsskriftet udgik med et noget mindre sideantal end årgang 1959. Af samme grund viste udgifterne til papir og trykning nogen nedgang. Mødeudgifterne viste stigning, som hidrører fra, at der ved eet af sæsonens møder forevist lysbilleder samt fra, at indkaldelsen til et af møderne måtte udsendes i kuvert og med tilmeldelsesblanketter. Under kontorholdsudgifterne var der blandt andet stigning i udgiften til medhjælp. *Indtægterne* viste ingen større ændringer i forhold til foregående regnskabsår. Kontingentet til foreningens medlemskab i *International Economic Association* var igen i år blevet dækket af tilskud fra *Rask-Ørsted Fondet*.

Efter årets overskud var foreningens formue fortsat negativ, + kr. 1.672 mod + kr. 2.221 ved udgangen af 1959.

Fra Nationaløkonomisk forenings fond var der ydet et tilskud på kr. 2.000 til oprettelse af »Jørgen Pedersens Fond« i anledning af professorens 70 års dag. Når

dette tilskud samt forvaltningsgebyr var fratrukket de i årets løb indvundne renter, fremkom et overskud på fondens regnskab på kr. 1.352. Fondens formue var derefter steget til kr. 85.784 ved udgangen af 1960.

Derudover indestod på sparekassebog kr. 69.910 som overskud fra de nordiske nationalekonomiske møder.

Med en nogenlunde uændret medlems- og abonnementsbestand og uændrede kontingenter m.v. måtte man forudse, at regnskabet for året 1961 vil udvise et underskud. Såvel forårets lønoverenskomster som de almindelige prisstigninger vil belaste så godt som alle udgiftsposter.

Formanden, departementschef *Otto Müller*, hvis valgperiode var udløbet, genvalgte. Af bestyrelsens medlemmer afgik efter tur direktør i Fællesbanken for Danmarks Sparekasser *Svend Hansen* og kontorchef i Finansministeriet *P. Bjørn Olsen*. Kontorchef *P. Bjørn Olsen* genvalgte. I stedet for direktør *Svend Hansen*, som ifølge foreningens love ikke kunne genvælges, nyvalgte direktør i Andelsbanken *Kristian Møller*.

Til foreningens revisor genvalgte direktør i Bikuben *Jens Toftegaard*.

Bestyrelsen består efter generalforsamlingen af: Departementschef i Handelsministeriet *Otto Müller*, formand; *Henry Grünbaum*, Dansk Arbejdsmands- og Specialarbejderforbund; professor ved Københavns Universitet, dr. polit. *Erik Hoffmeyer*; direktør i Andelsbanken *Kristian Møller*; kontorchef i Finansministeriet *P. Bjørn Olsen*; økonomiminister, professor dr. oec. *Kjeld Philip* og direktør i Dansk Svovlsyre- og Superphosphatfabrik *H. Stevenius-Nielsen*.

Lektor ved Københavns Universitet, forskningsleder i Socialforskningsinstituttet *Poul Milhøj* er foreningens sekretær.

## ECONOMIC DEVELOPMENT

### *Second Congress of the International Economic Association*

Vienna, Austria

30 August to 6 September, 1962

The Secretariat of the International Economic Association reminds those wishing to take part in the above Congress that they should register as soon as possible by completing the application card included in the leaflet issued by the Österreichisches Verkehrsbüro, Friedrichsstrasse 7, Vienna 1, Austria. This entails the payment of a Congress fee of U.S. \$10, which entitles the participant to receive all the papers presented to the Section of the Congress which he has selected, and the payment of a deposit of U.S. \$8 for hotel accommodation, which deposit will subsequently be deducted from the hotel bill.

The deadline date set by the Verkehrsbüro for guaranteed hotel accommodation is April 15, 1962. As it may be impossible to obtain hotel rooms at the last minute, and may even be difficult after April, intending participants are recommended not to delay in requesting the application forms from the Verkehrsbüro and sending the U.S. \$18 required to the account which the Verkehrsbüro will indicate.

Tilmeldelsesblanketter kan som tidligere meddelt her i landet rekvireres hos *Tour Section, SAS, Hammerichsgade, København V.*

## **Professorat**

### **i bedriftsøkonomikk ved Norges**

### **Handelshøgskole**

Ved Norges Handelshøgskole blir det ledig et professorat i bedriftsøkonomikk for søkere fra de nordiske land. Nærmere bestemmelse om fagkretsen vil bli fastsatt av Lærerrådet når professoratet er besatt.

Professoren lønnes for tiden etter lønnsklasse 4 i sjefsregulativet, kontantlønn iberegnet indekstillegg etter fradrag av innskott i Statens pensjonskasse er kr. 38.388.-.

Alternativt vil det bli utdelt et utdanningsstipend, som bare kan søkes av norske borgere.

Stipendets størrelse vil bli fastsatt på grunnlag av søkerens kvalifikasjoner. Utdanningsstipendiatens forelesningsplikt vil bli fastlagt seinere.

Professoren tilsettes med plikt til å ta del i undervisning og eksamen etter den til enhver tid gjeldende studieordning, samt til uten erstatning å finne seg i de forandringer som ved lov eller av Kongen med Stortingets samtykke måtte bli truffet med hensyn til pensjonsordning og aldersgrense.

Det må oppgis om søknaden gjelder professoratet eller utdanningsstipendet eller begge deler.

Søkere må sende inn i 5 eksemplarer de vitenskapelige arbeider – trykte eller utrykte – som de ønsker det skal bli tatt hensyn til ved bedømmelsen, og en liste i 6 eksemplarer over sine arbeider med opplysning om hvor de er offentliggjort.

Den som tenkes utnevnt må legge fram helseattest før endelig tilsetning.

Søknad stiles til Kongen og sendes Kirke- og undervisningsdepartementet, Sommerrogt. 15, Oslo, innen 1. juni 1962.

De vitenskapelige arbeider sendes direkte til Norges Handelshøgskole, Bergen, innen 1. juli 1962.

**Sikkerhed i Danmarks jord  
land og by**



Lån med løbetid 60, 43 eller 30 år — samt i særlige  
tilfælde 10 år — ydes i faste ejendomme i by og  
på land inden for Østifternes og på Samsø

*Cirkulerende kasseobligationer ca. 3,9 milliarder kr.*

Indskrivningsafdelingen forvalter vederlagsfrit  
obligationsbeløb fra 10.000 kr.

*Jarmers Plads 2, København V. Tlf. C. 8501*



# DANMARKS NATIONALBANK

BALANCE DEN 28. FEBRUAR 1962

## AKTIVER

1000 kr.

Guldbeholdning .....	68.377
Fordringer på udlandet .....	1.343.227
Veksler på indlandet .....	80.284
Lån på værdipapirer .....	76.199
Lån mod statens garanti .....	14.187
Konto kulant .....	275.316
Statsforskrivning i h.t. lov af 19. december 1959 .....	2.750.000
Obligationer og aktier .....	451.142
Skillemønt .....	32.031
Garantier .....	38.524
Forskellige debitorer .....	92.166

---

5.221.453

## PASSIVER

1000 kr.

Seddelomløb .....	3.138.164
Grundfond .....	50.000
Reservefond .....	85.000
Sikrings-konto for obligat. og aktier .....	48.053
Sikrings-konto for andre aktiver .....	60.000
Danmarks Nationalbanks obligationer af 1936 .....	4.000
Folio .....	165.555
Konto kulant .....	60.904
Indlånsbeviser .....	517.500
Kreditbeviser .....	15.655
Finansministeriets løbende konto .....	782.372
Forpligtelser over for udlandet .....	122.804
Garantier .....	38.524
Forskellige kreditorer .....	132.922

---

5.221.453

Diskonto og rediskonto ..... 6½ pct.

SKIBSBYGNING  
REPARATIONER  
DIESELMOTORER  
med og uden  
TURBOLADNING



**BURMEISTER & WAIN**

*København · Danmark*



*Den moderne bank*

**I ALLES TJENESTE**

**FÆLLESBANKEN**

**FOR DANMARKS SPAREKASSER A/S**

H. C. Andersens Boulevard 37  
København V  
Minerva 123

**RÅDHUS AFDELING:**  
Rådhuspladsen 14  
Minerva 7520



**ANDELSBANKEN**

**A.m.b.A.**

**HOVEDKONTOR**

**AXELBORG-KØBENHAVN**

**AFDELINGER OG KONTORER OVER HELE LANDET**



# STATSANSTALTEN FOR LIVSFORSIKRING

ÆLDST . STØRST . STATSGARANTERET

## Creditkassen for Landejendomme i Østifterne (Landcreditkassen)

Anker Heegaardsgade 4, København V

Yder laan i landbrug, skov- og havebrug  
samt grundforbedringslaan

## ARBEJDERNES LANDSBANK

KØBENHAVN . ESBJERG . ODENSE . ÅRHUS



99 kontorsteder på Sjælland.

Hovedkontor:

Vester Voldgade 107, København V.  
tlf.: C. 6666.

Aktieselskabet

# Aarhuus Privatbank

stiftet 1871

*Aarhus*  
Hovedsæde

*København*  
Nygade 1  
og *Kgs. Lyngby*  
Hovedgaden 47

## BIKUBENS FORVALTNINGSAFDELING

påtager sig bestyrelse af



**kapitaler**, der vil være at båndlægge i henhold til testamente, gavebrev, separations- og skilsmissevilkår el. lign.,

**legatkapitaler**,  
**pensionsfonds**,

**kapitaler**, der skal tjene til sikring af periodiske ydelser og

**kapitaler** iøvrigt efter nærmere aftale.

Vedtægter udleveres i Bikubens filialer eller ved henvendelse i

**Forvaltningsafdelingens kontor, Silkegade 8, K., tlf. centr. 133,**  
der giver alle oplysninger.



# AMAGERBANKEN

AKTIESELSKAB

*FILIALER OVER HELE AMAGER*

EN GOD BANKFORBINDELSE ER PENGE VÆRD



Åbent depot

Obligationer, aktier og andre værdipapirer modtages til opbevaring.

Kapitalforvaltning

Båndlagte kapitaler, legatmidler, pensionsfonds og lignende forvaltes.

## SPAREKASSEN

for

Kjøbenhavn og Omegn

FORVALTNINGSAFDELINGEN . NIELS HEMMINGSENSGADE 24 . MINERVA 5740



## MODTAGEN LITTERATUR

ANDERSEN, P. NYBOE: Fra klassisk til moderne renteteori. Ejnar Hærcks Forlag, København, 1961. 71 s. - BOULDING, KENNETH E.: Conflict and Defense, a General Theory. Harper and Brothers, New York, 1962. \$ 7,00. 349 s. - DET DANSKE MARKED: Særnummer i anledning af Max Kjær-Hansens 25-års professorjubilæum. København, 1962. 208 s. - DOMERQUE, MAURICE: Problems of Development, Technical Assistance. OECD, Paris, 1961. 51 s. - FELLONI, GIUSEPPI: Popolazione e Sviluppo Economico. Della Liguria Nel Secolo XIX. ILTE, Torino, 1961. 461 s. - GOLDSCHMIDT, VERNER: Gruppe og samfund. Berlingske forlag, København 1962, Kr. 6,25. 144 s. - HANSEN, PALLE: The Accounting Concept of Profit. Ejnar Hærcks Forlag, København, 1962. 143 s. - HOCHWALD, STRINER and SONENBLUM: Local Impact of Foreign Trade. National Planning Association, Washington DC. \$ 7,00. 213 s. + Technical Supplements A, B, C, D og E. - KHAN, MOHAMMED SHABBIR: Ricardo's Theory of Distribution. Muslim University, Aligarh, India. 183 s. - LA COUR og WASS: Skattelovene. Gyldendal, København, 1962. Kr. 58,50. 602 s. - LINDBECK, ASSAR: The »New« Theory of Credit Control in the United States. Almqvist och Wiksell. Stockholm, 1961. 57 s. - MAYNE, ALWIN: Problems of Development, Designing and Administering a Regional Economic Development Plan. OECD, Paris, 1961. 67 s. - NEVIN, EDWARD: Capital Funds in Underdeveloped Countries. Macmillan & Co. Ltd., London, 1961. 18 s. 111 s. - OECD, ECONOMIC SURVEYS: Denmark, 1962. OECD, Paris, 1962. 3 s. 34 s. - OECD, ECONOMIC SURVEYS: Iceland, 1961. OECD, Paris, 1961. 3 s. 34 s. - OECD, ECONOMIC SURVEYS: United States, 1961. OECD, Paris, 1961. 3 s. 52 s. - OECD, ECONOMIC SURVEYS: Canada, 1961. 3 s. 34 s. - OECD, ECONOMIC SURVEYS: Switzerland, 1961. OECD, Paris, 1961. 3 s. 39 s. - OECD, ECONOMIC SURVEYS: Federal Republic of Germany, 1961. OECD, Paris, 1961. 3 s. 37 s. - PERLOFF, HARREY S. and EDGER S. DUNN, ERIC E. LAMPARD and RICHARD F. MUTH: Regions Resources & Economic Growth. The Johns Hopkins Press, Baltimore. 716 s. \$ 12. - PIPPING, HUGO E.: Från Pappersrubel till Guldmark. Finlands Bank 1811-1877. Helsingfors, 1961. 561 s. - POLITICAL AND ECONOMIC PLANNING: Regional Development in the European Economic Community. George Allen and Unwin, London, 1962. 9 s. 6 d. 96 s. - SCHNEIDER, ERICH: Money, Income and Employment, George Allen and Unwin, London, 1962. 32 s. 290 s. - SCHIOTA, SHOBEI: Some Aspects of the History of the Labour Movement in Japan. Tokyo, 1961. 40 s. - SKYUM-NIELSEN, SVEND: Unge mænds alkoholvaner. Teknisk Forlag, København 1962. Kr. 7,00. 136 s. - SMITH, HENRY: The Economics of Socialism. Reconsidered. Oxford University Press, London, 1962. 30 s. 225 s. - S.O.U., 1961:60: Den automatiske databehandlingens teknik. Stockholm, 1961. 86 s. - S.O.U., 1961:64: Långfristiga krediter till mindre företag. Stockholm, 1961. 109 s. - S.O.U., 1961:65: Sparbankstilsynen, Stockholm, 1961. 121 s. - STEN, THORE: Household Saving and the Price Level. Stockholm, 1961. Sv. kr. 30.-. 291 s.

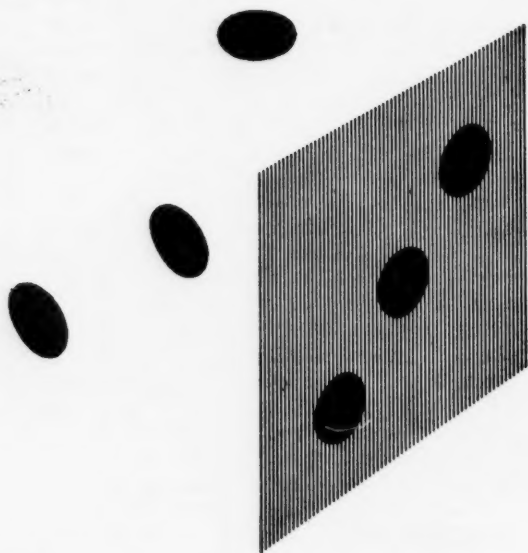
## KØBENHAVNS KREDITFORENING

GAMMELTORV 4 . C. 7236

Bøgerne kan fås til anmeldelse ved henvendelse til redaktionen.

Redaktion og annonceekspedition: Nyhavn 38<sup>a</sup>, København K., telefon Minerva 7858.  
Tidsskriftets bogladepris: 20 kr. pr. årgang, enkeltalg 5 kr. pr. nr., 10 kr. pr. dobbelt nr.

Det er ikke et spil af tilfældigheder, at



# CLOC WHISKY

værdsettes af talrige kendere. Mere end 75 års erfaringer med fremstilling og destillation af drikkespiritus er baggrunden for CLOC WHISKY. Et originalt whiskymærke fremstillet efter samme metoder som kendte udenlandske mærker. Destilleret på »pot-still« og lagret på egetræsfustager. Styrke 43 %



AKTIESELSKABET DE DANSKE SPRITFABRIKKER

*end*

NIELSEN & LYDICH (M. JIMMELKJØR)  
KØBENHAVN

